

# GLI OSPITI DEL DESK VOCE AGLI ESPERTI



20  
21 MARZO

**ITCA**   
ITALIAN TRADE AGENCY

**Il presente documento è stato elaborato dall'Agenzia ICE - Help Desk Brexit Londra**

**Contenuti a cura dell'Avv. Caterina Iodice  
coordinamento Help Desk Brexit**

**Layout grafico e impaginazione**

**Ufficio Coordinamento Promozione del Made in Italy | Vincenzo Lioi & Irene Caterina Luca**

**© Nucleo Grafica**

# INCOTERMS®

## COME ORIENTARSI NEL POST BREXIT

Il quarto appuntamento della rubrica “Gli ospiti del Desk” e’ a cura dell’Avv. Caterina Iodice.

Caterina Iodice si è abilitata alla professione di avvocato nel 2005 in Italia e alla professione di avvocato (Solicitor) nel 2008 in Inghilterra e Galles.

Nel gennaio del 2008 è entrata a far parte del dipartimento societario e commerciale dello studio legale GRM Law (oggi denominato Greenwoods GRM LLP), uno dei studi più antichi di Londra diventando partner nel giugno del 2013.

Nel corso degli anni, l’Avv. Iodice ha acquisito competenza specializzata su questioni legali *cross border* e consolidata reputazione nell’assistere imprenditori, SMEs e gruppi societari italiani che operano nel Regno Unito o in vari paesi a livello internazionale, nonché aziende britanniche che stringono rapporti d’affari transfrontalieri o alleanze strategiche con partner aziendali italiani.

Nel giugno 2020 è entrata a far parte del dipartimento di societario e finanziario dell’ufficio di Londra dello studio legale EMW Law LLP in cui è responsabile dell’Italian desk.

E’ membro del direttivo di varie associazioni internazionali di giuristi quali The British Italian Law Association, The International Bar Association e del Consiglio di Amministrazione della Camera di Commercio Italiana per l’Industria e Commercio e di Confassociazioni UK a Londra, nel Regno Unito.

# UNA BREVE GUIDA SUGLI INCOTERMS®

Nella prassi commerciale internazionale, l'introduzione degli Incoterms® ad opera della Camera di Commercio (ICC-Internazionale International Chamber of Commerce), ha avuto lo scopo primario di stabilire un certo grado di coerenza e certezza all'interno dei contratti che regolano i rapporti commerciali per la vendita di prodotti oltrefrontiera.

Il termine Incoterms® (abbreviazione in inglese di International Commercial Terms, ossia in italiano di termini commerciali internazionali) individua una serie predeterminata di termini contrattuali che non rivendicano, né favoriscono l'appartenenza ad alcuna giurisdizione o sistema giuridico di alcun paese. Non si tratta, dunque, di norme di legge nazionale o internazionale e, pertanto, non possono prevalere sulla normativa nazionale di alcun paese.

Gli Incoterms® possono essere previsti per volontà delle parti in un contratto di vendita della merce per regolare determinati aspetti chiave afferenti la resa della merce.

Ciascun Incoterms® è volto a stabilire i rispettivi obblighi del venditore e del compratore ed in particolare:

- il momento del passaggio del rischio;
- il luogo della consegna, imballaggio e marcatura della merce;
- la responsabilità per il carico e la scarico della merce;
- la responsabilità per contratti di trasporto e l'onere di sopportare i relativi costi;
- la responsabilità per il contratto di assicurazione;
- la responsabilità per licenze, autorizzazioni ed adempimenti per l'importazione e l'esportazione;
- la responsabilità per gli adempimenti relativi alla sicurezza;
- comunicazione e assistenza per informazioni.

Nei contratti commerciali, gli aspetti sopracitati sono molto spesso regolati in maniera molto diversa nelle giurisdizioni di vari paesi.

## 1. VANTAGGI DEGLI INCOTERMS®

Il consolidato e diffuso uso degli Incoterms® nella prassi commerciale internazionale risale a quasi un secolo fa ed è da attribuire ad alcuni vantaggi di cui beneficiano le parti qualora si affidino a tali termini per regolare quanto concerne la resa della merce.

Gli Incoterms® proprio per la loro natura di essere neutrali rispetto all'appartenenza ad una specifica giurisdizione o determinato sistema giuridico, consentono alle parti - seppure ciascuna residente ed operativa in un paese diverso - di facilitare ed accelerare il raggiungimento di intese su quegli importanti aspetti menzionati sopra per la stipulazione del contratto di vendita.

Gli Incoterms®, inoltre, proprio per essere predeterminati rispettivamente nel loro contenuto, consentono alle parti di poter identificare fin dall'inizio sebbene in via approssimativa, i costi di cui ciascuna parte si farà carico. In riferimento alle specifiche circostanze del caso, le parti potranno sottoporre a negoziazione le singole voci dei costi concordando, ad esempio, che alcuni costi amministrativi indiretti afferenti la gestione delle formalità doganali, siano inclusi nel costo complessivo di cui una delle due parti si farà carico o, al contrario, siano invece addebitati in via separata all'altra parte.

Dal 1 gennaio 2021 gli operatori commerciali che esportano ed importano prodotti dal Regno Unito e dall'Unione Europea in ragione delle nuove formalità doganali e oneri fiscali introdotti dal recente Accordo di Commercio e Collaborazione, potranno trovare agevole far uso di un Incoterms® per regolare quei determinati aspetti chiave nel proprio contratto di vendita di prodotti.

## 2. CLASSIFICAZIONE DEGLI INCOTERMS®

Gli Incoterms® ad oggi comprendono 11 termini e possono essere raggruppati in due categorie, ossia:

- 1) Incoterms® applicabili a qualsiasi mezzo di trasporto (es. ferroviario, aereo, stradale) come ad esempio: Ex Works (EXW), Free Carrier (FCA), Carried Paid to (CPT), Carriage and Insurance Paid To (CIP), Delivered at Place (DAP), Delivered at Place Unloaded (DPU) e Delivered Duty Paid (DDP); e
- 2) Incoterms® applicabili ai mezzi di trasporto via mare ed acque interne, come ad esempio: Free Alongside Ship (FAS), Free on Board (FOB), Cost and Freight (CFR) e Cost, Insurance and Freight (CIF).

Gli Incoterms® possono anche essere raggruppati in riferimento alla responsabilità per il trasporto della merce e relativi costi, come segue:

- FCA, FAS, FOB (cd. Gruppo F) – secondo cui il compratore deve stipulare il contratto di trasporto principale e sostenere i relativi costi
- CPT, CIP, CFR, CIF (cd. Gruppo C) – secondo cui il venditore deve stipulare il contratto di trasporto e sostenere i relativi costi
- DAP, DPU, DDP (Gruppo D) – secondo cui il venditore deve stipulare il contratto di trasporto e sostenere i relativi costi.

Tuttavia, l'Incoterms® EXW non rientra in nessuno dei gruppi su indicati. Questo riconosce maggiori obblighi a carico del compratore, il quale è responsabile per il trasporto della merce presa in consegna presso i locali o il magazzino del venditore.

D'altro canto, gli Incoterms® possono essere diversamente raggruppati in relazione al momento di trasferimento del rischio, ossia:

- DAP, DPU, DDP (Gruppo Termini di Arrivo) – secondo cui i prodotti sono trasportati a rischio del venditore restando a suo rischio fino al raggiungimento del porto o luogo di destinazione.
- CPT, CIP, CFR, CIF, FCA, FAS, FOB, EXW (Gruppo Termini di Partenza) – secondo cui i prodotti sono trasportati a rischio del compratore e restano a suo rischio dal momento della presa in consegna da parte dello spedizioniere incaricato dal compratore fino al raggiungimento del porto o luogo di destinazione.

La classificazione degli Incoterms® in gruppi risulta essere di ausilio alle parti in quanto facilita l'intento sia del venditore che del compratore di individuare il gruppo di termini che in conformità alle esigenze e finalità di cui esso si fa portatore, si presta generalmente ad essere più usato nella prassi.

### 3. LA SCELTA DI UN INCOTERMS®

È fondamentale che le parti vadano ad individuare un Incoterms® che sia idoneo rispetto alla tipologia di prodotti da consegnare e al tipo di trasporto da utilizzare per la consegna dei medesimi prodotti.

Nessun Incoterms® risulta essere idoneo a soddisfare parimenti gli interessi e finalità che caratterizzano da sempre la diversa posizione commerciale del venditore rispetto a quella del compratore.

Ne consegue, che la scelta dell'Incoterms® dovrà essere oggetto di negoziazione delle parti e, dunque, sarà il risultato di un compromesso raggiunto dalle parti ai fini della conclusione di un contratto commerciale di vendita della merce.

È auspicabile che in sede di contrattazione negoziale, ciascuna delle parti, sia questa il venditore o il compratore, vada a considerare ed analizzare, anche con l'eventuale ausilio di un professionista specializzato, le implicazioni che comporterà l'uso di un Incoterms® proposto dalla controparte prima di manifestare il proprio assenso nei confronti dell'Incoterms® prescelto.

La scelta sull'uso di un Incoterms® che non risulti adeguata alla capacità organizzativa e al modus operandi di una parte potrebbe avere delle costose conseguenze e rendere la propria prestazione eccessivamente gravosa.

Un venditore/esportatore residente in uno Stato Membro dell'Unione Europea potrebbe orientare la propria scelta per l'Incoterms® FCA qualora sia di piccole dimensioni, non abbia dimestichezza con le nuove regole di sdoganamento nel Regno Unito e, non desideri qualificarsi come importatore registrato (codice EORI).

La proposta di quel venditore/esportatore sulla scelta dell'Incoterms® FCA potrebbe trovare l'accordo del compratore/importatore residente nel Regno Unito qualora esso sia un'azienda di grandi dimensioni, che abbia il primario interesse di assicurarsi che la merce raggiunga il luogo di destinazione in buone condizioni.

In conformità a quanto previsto nell'Incoterms® FCA, il venditore dovrà limitarsi a preparare la documentazione per l'esportazione dalla nazione di origine e consegnare la merce nel luogo predeterminato e giorno stabilito. Mentre il

compratore/importatore, dovrà assumersi il rischio del trasporto della merce e relativi oneri doganali e fiscali dal momento della presa in consegna presso il magazzino o altro luogo concordato con il venditore. In tale contesto, il compratore facendosi carico della responsabilità del trasporto principale e relativi oneri, potrà essere in grado di negoziare con lo spedizioniere il miglior prezzo, rotta e tempi d'impiego del trasporto della merce fino al luogo di destinazione.

La scelta di un Incoterms® ad opera delle parti potrebbe essere, invero, determinata da molteplici fattori, quali ad esempio: la consuetudine di un determinato settore merceologico; o la maggiore forza contrattuale fra venditore e compratore; o le dimensioni, strategie commerciali e l'organizzazione dell'impresa esportatrice; o il rapporto esistente tra valore del costo di trasporto e valore della merce esportata; le caratteristiche del paese di partenza e destinazione; o i rischi e formalità connesse al trasporto interno e doganale del paese di destinazione, ecc..

Dal 1 gennaio 2021, alcune delle grandi catene di vendita al dettaglio residenti nel Regno Unito consapevoli della loro forza contrattuale, potrebbero imporre ai loro fornitori residenti nei diversi Stati membri dell'Unione Europea di inserire l'Incoterms® DDP nel loro contratto di vendita di prodotti.

In conformità ai termini del DDP, i fornitori dovrebbero farsi carico di quasi tutte le responsabilità di trasporto della merce e oneri doganali e fiscali lasciando alla catena di vendita al dettaglio il solo onere di provvedere allo scarico della merce in arrivo nel concordato luogo di destinazione.

In tali circostanze, è auspicabile che ciascun fornitore interpellando la propria assicurazione faccia le proprie valutazioni e considerazioni per appurare se sarà in grado di assumersi tali rischi e costi, che sono troppo spesso sottostimati. Peraltro, sarà tenuto a considerare alcuni non marginali aspetti, come: il grado di efficienza del sistema di sdoganamento in atto nel Regno Unito, requisiti per l'ottenimento delle necessarie autorizzazioni (codice EORI UK) per importare tali prodotti nel Regno Unito, le possibili opzioni di trasporto e l'opportunità di avvalersi eventualmente di uno spedizioniere resosi disponibile in loco.

L'Incoterms® DDP non è da considerare il miglior termine per il venditore/esportatore in ragione della esposizione di quest'ultimo a rischi non sempre prevedibili e controllabili da cui potrebbero derivare costi ulteriori a proprio carico.

Tuttavia, un fornitore dotato di un'adeguata copertura assicurativa e di uno spedizioniere con buona reputazione in loco, potrebbe essere spinto da motivi e strategie meramente commerciali ad accettare l'Incoterms® DDP prescelto da quella grande catena di vendita.

Ne consegue che per quanto sia possibile individuare degli Incoterms® più favorevoli per il venditore ed altri che siano più favorevoli per il compratore, risulta essere imprescindibile che ciascuna parte faccia le dovute considerazioni ed approfondite analisi sull'Incoterms® prescelto o proposto dalla controparte per evitare di sopportare l'onere di adempiere a incombenze gravose e costi esosi.

Le nuove formalità doganali ed oneri fiscali previste dal recente Accordo di Commercio e Collaborazione tra l'Unione Europea e il Regno Unito, dovranno inevitabilmente essere oggetto di attenta considerazione dalle parti in sede contrattuale per regolare compiutamente la previsione e gestione delle responsabilità, rischi e oneri correlati alla resa della merce.

## 4. INDICARE L'INCOTERMS® PRESCELTO

È fondamentale che l'Incoterms® prescelto dalle parti sia chiaramente indicato nel contratto di vendita di merci.

Parimenti, è importante che nel medesimo contratto di vendita sia indicato con sufficiente precisione il porto o luogo di destinazione.

Qualora il contratto indichi il luogo di destinazione in maniera troppo vaga, tale imprecisione potrebbe arrecare pregiudizio al venditore con il rischio di incorrere in costi inaspettati e non recuperabili nei confronti del compratore.

Nel caso in cui le parti abbiano, ad esempio, concordato l'indicazione dell'Incoterms® CIP nel proprio contratto di vendita in cui sia stato genericamente indicato Londra quale luogo di destinazione (CIF Londra), omettendo l'indirizzo completo, il venditore potrebbe essere esposto al rischio di doversi assumere ulteriori costi per portare a compimento la propria prestazione.

Nel caso in cui sia del tutto omesso il luogo di consegna della merce, ad esempio, quando si usi l'Incoterms® FCA, il venditore potrebbe cogliere l'opportunità per scegliere e comunicare il luogo che risulti a quest'ultimo più idoneo.

## 5. INDICARE LA VERSIONE DEGLI INCOTERMS®

Nel corso degli anni, gli Incoterms® si sono ben affermati nella prassi commerciale internazionale e sono stati oggetto di varie modifiche e miglioramenti fino all'ultima vigente versione pubblicata il 1 gennaio del 2020.

Tuttavia, nulla vieta alle parti di poter continuare ad avvalersi di un vecchio contratto di vendita che adotta una versione degli Incoterms® ormai obsoleta purché questa sia chiaramente indicata nel contratto.

Con il decorso degli anni, è presumibile, tuttavia, che il ripetuto uso di tale obsoleta versione e dell'Incoterms® di riferimento non risulti più essere adeguata all'attuale contesto regolamentare ed in linea con i presupposti e le finalità originariamente concordate dalle parti.

Non è raro che le parti concordino di far uso di un dato Incoterms®, ad esempio, l'Incoterms® DAT (Delivered at Terminal (DAT)) previsto nella versione degli Incoterms® del 2010, credendo che quest'ultima sia la versione attualmente in vigore ed omettendo, peraltro, l'indicazione di tale versione di riferimento nel loro contratto. In specie, l'Incoterms® DAT è stato sostituito dall'Incoterms® DPU nella versione attuale Incoterms® 2020.

Si conviene, dunque, l'importanza di dare chiara indicazione non solo dell'Incoterms® prescelto dalle parti nel proprio contratto di vendita, ma anche di dare un'inequivocabile indicazione della versione degli l'Incoterms® del 2020 o di una delle precedenti versioni adottata dalle parti per evitare di creare confusione ed ambiguità e di agevolare l'insorgere di eventuali controversie.

## 6. GLI INCOTERMS® E I TERMINI DEL CONTRATTO DI VENDITA DELLA MERCE

È bene rilevare che l'Incoterms® che è stato scelto dalle parti potrà essere inserito nel contratto di vendita della merce, ma non potrà certo sostituire l'intero contratto di riferimento.

Gli Incoterms® non regolano numerose importanti questioni (es. il momento del trasferimento della proprietà dei prodotti, responsabilità del prodotto, responsabilità per inadempimento contrattuale, diritto applicabile e foro competente, ecc.) che necessariamente devono essere previste da clausole ad hoc nel contratto di vendita della merce.

I termini del contratto di vendita dovranno essere tuttavia in linea con i termini dell'Incoterms® prescelto dalle parti. Ad esempio, il venditore sarà tenuto a considerare che le proprie modalità di pagamento siano in linea con i termini del Incoterms® prescelto per evitare che eventuali difformità o incongruenze possano arrecargli gravosi pregiudizi.

In alcune circostanze, le parti potrebbero concordare di variare i termini dell'Incoterms® prescelto per regolare specifiche circostanze o definire i loro rispettivi obblighi con maggiore precisione. Ad esempio, le parti spesso concordano di adottare l'Incoterms® DDP prevedendo che il venditore sia responsabile per l'adempimento dei dazi all'importazione escludendo, tuttavia, che l'onere del pagamento dell'IVA sia a carico di quest'ultimo. In specie, sarà necessario dare chiara indicazione nel contratto che l'onere di pagamento dell'IVA è a carico del compratore.

Nel porre in essere adeguate modifiche ai termini dell'Incoterms® prescelto in conformità alle specifiche esigenze e necessità del caso, è auspicabile che le parti vadano ad accertarsi di non compromettere l'obiettivo perseguito dall'Incoterms® creando un certo grado di incertezza e ambiguità sui termini contrattuali che regolano rilevanti aspetti del loro rapporto commerciale.



## LONDON

Italian Trade Commission  
Trade Promotion Section of the Italian Embassy  
Sackville House, 40 Piccadilly  
W1J 0DR, LONDRA  
☎ +44 20 7292 3910  
☎ +44 20 7292 3911  
✉ [londra@ice.it](mailto:londra@ice.it)

## HELP DESK BREXIT

✉ [brexit@ice.it](mailto:brexit@ice.it)  
✉ [g.migliore@ice.it](mailto:g.migliore@ice.it) | Gabriella Migliore  
✉ [f.mondani.contr@ice.it](mailto:f.mondani.contr@ice.it) | Francesca Mondani  
✉ [e.oetiker.contr@ice.it](mailto:e.oetiker.contr@ice.it) | Elena Oetiker  
✉ [e.vassanelli.contr@ice.it](mailto:e.vassanelli.contr@ice.it) | Eleonora Vassanelli

[www.ice.it](http://www.ice.it)

[www.export.gov.it](http://www.export.gov.it)

[www.ice.it/it/mercati/regno-unito](http://www.ice.it/it/mercati/regno-unito)

[ita-london-italian-trade-agency](https://www.linkedin.com/company/ita-london-italian-trade-agency) 

[@ITALondon\\_](https://twitter.com/ITALondon_) 

[@italondon\\_](https://www.instagram.com/italondon_) 

Italian Trade Agency 