



**Come interpretare correttamente le regole Incoterms in materia doganale ed amministrativa**

# Rapporti tra venditore e compratore nelle transazioni internazionali

## Responsabilità nei confronti della dogana

*La clausola EXW (Ex Works, leggendo "in chiaro") è considerata dalle aziende italiane quasi un dogma nella complessa trattativa che precede una vendita internazionale: si ritiene che la soluzione migliore stia nel chiedere al cliente di occuparsi di tutto, sostenendo tutti i costi connessi con il trasporto e con le pratiche doganali ed amministrative cui sono assoggettate le merci a lui vendute. Ma questo è nulla di più sbagliato.*

*Questo articolo mette in luce la validità della clausola FCA (Free Carrier Agent) che consente di ripartire le responsabilità e di tenere sotto controllo tutta l'operazione doganale.*

ARTICOLO A CURA DI EASYFRONTIER

**E**XW è il termine più utilizzato dalle imprese italiane della meccanica (e non solo) come resa nelle cessioni all'esportazione: radicale, apparentemente semplicissimo, è fonte di insidie che nascono dalla convinzione che le regole Incoterms, in quanto celebratissime e notissime, abbiano un valore *erga omnes*, come leggi e regolamenti: mentre Unione Europea e Italia non sono affatto disposte ad assicurare all'esportatore esoneri di responsabilità in materia doganale e amministrativa per il solo fatto di aver scelto di regolare i propri rapporti commerciali con un termine come EXW, anzi.

Più che una resa, EXW (Ex Works, leggendo "in chiaro") il termine così come definito dalla Camera di Commercio Internazionale (ICC) rappresenta quasi un dogma per i commerciali delle aziende italiane: nella complessa trattativa che precede una vendita internazionale: si ritiene che la so-

luzione migliore stia nel chiedere al cliente di occuparsi di tutto, sostenendo tutti i costi connessi con il trasporto e con le pratiche doganali ed amministrative cui sono assoggettate le merci a lui vendute.

Il cliente dovrà venirsi a prendere le merci presso il magazzino e, una volta che il vettore avrà firmato per il ritiro (e quindi una volta che avrà verificato la corrispondenza degli imballi con le disposizioni ricevute dal cliente), il compito del venditore sarà terminato e si tratterà solo di aspettare, eventualmente, il pagamento della fattura. Nulla di più errato.

In effetti, il termine EXW rappresenta il "minimo delle obbligazioni del venditore nei confronti del compratore" ma proprio per questo va trattato con molta cautela.

Nella tabella 1 si evidenziamo quali siano gli obblighi reciproci tra venditore e compratore: ben risulta l'assoluta

Venditore		Compratore	
REGOLA	CONTENUTO	REGOLA	CONTENUTO
A3	Se richiesto dal Compratore, dovrà fornire informazioni su costi e clausole per l'assicurazione	B3	Nessun obbligo alla stipula di assicurazioni
Nota esplicativa	Se carica comunque il mezzo di trasporto, dovrà farlo a spese del compratore	Nota esplicativa	Astenersi se non si possono curare formalità exp
A7	Deve fornire tutte le informazioni che gli vengono richieste dal Compratore	B8	OBBLIGO di fornire la prova della consegna!

Tabella 1 - EXW (Ex Works) Incoterms® 2010

perdita di dominio sulla merce cui non corrisponde, purtroppo, una corrispondente perdita di responsabilità nei confronti della dogana e delle altre amministrazioni. Cerchiamo allora di vedere quali sono i buoni motivi per cercare di modificare la resa, magari adottandone un'altra meno "estrema" (come ad esempio FCA, Free Carrier Agent) ma più congrua e sicura per l'esportatore (vedi sintesi in tabella 2).

#### Responsabilità e oneri al momento della consegna

Il termine EXW prevede che il venditore debba mettere a disposizione del compratore la merce nei propri locali NON caricata.

Naturalmente, l'applicazione rigorosa del termine (e abbiamo visto, nel numero di luglio/agosto 2011 di *L'Industria Meccanica*, che, se non vengono specificate deroghe nel contratto, il termine verrà interpretato nella sua letterale descrizione riportata nella pubblicazione ufficiale della ICC, la numero 715 in inglese) comporta il fatto che il compratore (o il vettore che agisce su suo mandato) provveda al caricamento della merce sul mezzo di trasporto.

Ma tale pratica, oltre che talora semplicemente impossibile (spesso è necessario avvalersi di muletti e attrezzature di movimentazione del venditore e gli autisti di norma non sono in grado di manovrare tali mezzi in sicurezza), è comunque contraria al rispetto di elementari norme di sicurezza del carico: quasi nessuna azienda del comparto mec-

canico autorizza gli autisti a provvedere di persona.

AmMESSO che, quindi, il caricamento avvenga ad opera del venditore, chi risponderà di eventuali danni occorsi alla merce durante il trasporto, considerato che il venditore ha provveduto al carico quando avrebbe dovuto astenersene?

Applicando la condizione FCA, invece, il carico rientra legittimamente tra i doveri e le responsabilità del venditore; pertanto, se effettuato correttamente (e sarà compito del vettore controllarne la regolarità), la responsabilità del venditore cesserà proprio con la chiusura del mezzo o con la collocazione sul mezzo di trasporto dei colli, nel caso di spedizioni a *groupage*.

#### Implicazioni fiscali e doganali

La norma fondamentale che qualifica una cessione all'esportazione è contenuta, nell'art. 8 del DPR 633/1972: al comma 1, lettera a, la norma prevede che il trasporto fino all'uscita dal territorio doganale dell'Unione Europea debba essere svolto a cura o a nome del cedente, anche se su incarico del proprio cessionario.

Mentre esistono fior di risoluzioni, note ministeriali e financo sentenze della suprema Corte di Cassazione che chiariscono che tale condizione si può ritenere assolta solo che sia dimostrabile un minimo di organizzazione del trasporto (concordare con il vettore il luogo e il tempo del caricamento del mezzo, fornirgli il documento doganale di

Venditore		Compratore	
RIFERIMENTO ALLA REGOLA	CONTENUTO	RIFERIMENTO ALLA REGOLA	CONTENUTO
A3	Può stipulare LUI il contratto di trasporto A SPESE del Compratore	B5	Tutti i rischi dalla consegna MA ANCHE dalla data concordata per la consegna!
Nota esplicativa	Specificare BENE il LUOGO di CONSEGNA quando è nei locali del Seller	Nota esplicativa	Il venditore adempie con CONSEGNA AL VETTORE
A8	Il Buyer DEVE prestare assistenza al Seller nel recuperare LVI!	B7	Comunicazioni MOLTO PRECISE al Seller

Tabella 2 - FCA (Free Carrier Agent) INCOTERMS® 2010

esportazione ecc.), resta fermo che, nel caso di semplice messa a disposizione delle merci, tale presunzione non opererà: ossia, sarà molto difficile, in presenza di una resa EXW, dimostrare che si è operato attivamente per "curare il trasporto o la spedizione".

Con la conseguenza che potrebbe ritenersi non soddisfatta la condizione principale per la realizzazione di una cessione all'esportazione e quindi potrebbe esser recuperata l'IVA gravante sulle merci.

Chiaramente, l'esportatore potrà uscirne fornendo prova piena dell'avvenuta esportazione ma, proprio per la natura della resa, non sarà sempre semplicissimo fornire tutti gli elementi necessari per dimostrare che il trasporto al di fuori del territorio comunitario è realmente avvenuto.

Ricordiamo anche che per esportatore, in forza dell'articolo 788 del Reg. 2454/1993 (Disposizioni di applicazione del Codice Doganale Comunitario), si intende sempre e comunque il venditore residente nella UE ed è a costui che verranno contestate tutte le irregolarità, le imperfezioni tecniche e amministrative connesse alle operazioni doganali.

Resta salva, ovviamente, la possibilità di chiedere poi i danni al proprio cliente, ma il venditore resta comunque sotto il peso di indagini, sanzioni e recuperi.

La resa FCA consente invece di tenere sotto controllo l'operazione doganale, ma anche e soprattutto di esser certi che essa corrisponda all'effettivo carico della merce, senza errori di peso, numero di colli, valore ecc.

### Dichiarazione di esportazione

Qui il problema è connesso strettamente con le osservazioni di cui al punto precedente: è di tutta evidenza che, quando si operi con la clausola EXW, ferma restando la responsabilità del venditore nei confronti dell'autorità doganale, la dichiarazione di esportazione verrà però curata e pagata dal compratore, che a sua volta si affiderà a un operatore terzo.

Quest'ultimo, dal canto suo, si preoccuperà soprattutto di diminuire i costi connessi alle operazioni doganali e sarà indifferente al fatto che la bolletta doganale venga poi emessa in un diverso Paese della UE se da tale scelta potrà derivare un risparmio anche minimo.

La conseguenza è che sarà difficilissimo per l'esportatore recuperare le informazioni circa l'effettiva uscita delle merci, sempre ammesso che l'operatore (il cui cliente è il compratore e NON il venditore) sia disponibile a fornire le informazioni necessarie per una "caccia al visto uscire".

La resa FCA, invece, attribuendo costi e cura dell'operazione doganale al venditore, se da un lato comporta un lieve onere aggiuntivo (di norma dell'ordine di 40-50 euro ma talora anche meno, come nel caso dell'utilizzo delle procedure di domiciliatazione promosse dal Progetto Dogana Facile di ANIMA), dall'altro consente di evitare la faticosa e incerta "tracciatura" dell'operazione doganale.

EXW è un termine destinato ad essere utilizzato in ambiti sempre più ristretti: del resto, la stessa pubblicazione ufficiale della ICC citata, nella nota esplicativa, ne suggerisce l'uso limitatamente ai trasporti "domestici" e anche in questo caso con molta circospezione.

Il termine è sopravvissuto più per contemplare, tra tutte le possibili rese, anche quella che prevede un'assoluta inattività del venditore: residuo di tempi nei quali la sicurezza, il controllo, le responsabilità, in fondo, erano aspetti assai meno significativi e incisivi di quanto lo siano oggi.

Non sarà un declino velocissimo: molti uffici commerciali di aziende piccole e grandi hanno concluso faticosamente trattative a margini ristretti utilizzando come *escamotage* la resa EXW: oggi, passare a FCA, per molti significa o accollarsi un (pur modesto) costo rischiando di far pensare al proprio cliente che aveva ottimi margini per potersi ora permettere di pagare lui le operazioni doganali: cosa non vera, ma difficile da spiegare, visto che i costi reali ignorati dal cliente per il tracciamento dell'operazione e per la caccia al "visto uscire" spesso sono molto superiori a quelli connessi al mero pagamento delle operazioni doganali.

Oppure significa accollare al proprio cliente il costo ulteriore dell'operazione: modesto, certo, ma pur sempre un costo aggiuntivo.

La pazienza e la tenacia dei commerciali in azienda potrà far capire al meglio ai clienti quanto un semplice mutamento di condizioni di consegna possa in realtà facilitare il compito, con un minor costo complessivo delle transazioni e maggiori garanzie per tutti. □