

Alcuni appunti sulla Resa Merce Franco Fabbrica/EX WORKS

1. La Regola Incoterms «EX WORKS» i livelli di obbligazione di questa Resa Merce.
2. I rischi dell'utilizzo di tale resa merce
3. Problemi di regolamento del prezzo della compravendita se previsto a mezzo credito documentario
 - i. Si potranno presentare i documenti in utilizzo?
 - ii. Riflessioni sulla caricazione
4. Riflessione sull'aspetto caricazione – situazioni da considerare
5. Questioni fiscali – attenzione
6. Possibili responsabilità oggettive
7. Annotazione finale - Le motivazioni storiche dell'utilizzo della resa merce “EX WORKS”
8. Conclusioni

Ω – Ω - Ω

1. La Regola Incoterms «EX WORKS» i livelli di obbligazione di questa Resa Merce.

Nell'ambito delle discussioni relative alla compravendita internazionale, al momento di considerare quale tipologia di “Resa merce” è quella più appropriata da utilizzare ci si trova, specialmente “lato” Italia, immancabilmente a fare i conti con la resa “**Franco Fabbrica**” / “**Ex Works**”.

Nel Franco Fabbrica il venditore effettua la consegna col mettere la merce a disposizione del compratore nei propri locali o in altro luogo convenuto (stabilimento, fabbrica, deposito, ecc.) non sdoganata per l'esportazione e non caricata sul mezzo di prelevamento.

Questo Incoterms¹ comporta il livello minimo di obbligazioni per il venditore mentre il compratore deve sopportare tutte le spese e i rischi per prelevare la merce da detti locali.

¹ Incoterms è l'acronimo di **International Commercial Terms**, regole che si applicano al contratto di compravendita commerciale e non al contratto di trasporto. Le Regole riportate nella pubblicazione della **Camera di Commercio Internazionale** Pubblicazione ICC 723 “**Incoterms® 2020**” possono essere definite come termini, richiamati facoltativamente nel

Le riflessioni riportate in questo elaborato, a fini di studi ed approfondimenti, ancorché frutto di attente analisi e valutazione sono svolte dall'autore e devono intendersi sempre forniti senza alcuna responsabilità anche per gli Enti di appartenenza dello stesso. - © Alfonso Santilli – Ed. 2020

Tuttavia, se le parti desiderano che il venditore provveda alla caricazione della merce alla partenza e se ne assuma i rischi e le spese, esse devono chiarirlo inserendo esplicita pattuizione al riguardo nel contratto di vendita (Vedi infra).

Questo Incoterms non dovrebbe essere utilizzato quando il compratore non è in grado di espletare direttamente o indirettamente le formalità doganali necessarie per l'esportazione della merce. In tal caso sarebbe più appropriato utilizzare l'Incoterms "FCA", a condizione che il venditore sia d'accordo di effettuare la caricazione a proprio rischio e spese."

2. I rischi dell'utilizzo di tale resa merce

Circa la pericolosità dell'uso della regola "EX WORKS" si rimanda a vari ed importanti scritti dell'Amico Prof. Maurizio Favaro, uno dei maggiori esperti in materia di trasporto, e non solo.

Con tale Autore non si può che condividere la convinzione (vista anche da diverse angolazioni: quella del tecnico del trasporto e quello del bancario) che l'uso della "Resa Merce" in esame trova molti "adepti" (ovviamente tra i Venditori) soprattutto perché a prima vista sembra che sia il termine più cautelativo per il Venditore stesso. Per onestà professionale, questa affermazione risponde anche al vero in quanto tutte le responsabilità ed i costi relativi al trasporto ed all'assicurazione sono a carico del Compratore, ma come si cercherà di spiegare, la scelta dovrà essere effettuata con particolare attenzione considerando anche altri aspetti spesso non immediatamente percepibili.

3. Problemi di regolamento del prezzo della compravendita se previsto a mezzo credito documentario (I ^ parte)

Da punto di vista bancario si riportano alcune riflessioni legate all'utilizzo del **credito documentario** come forma di regolamento che, senza dubbio, dà più cautele ad entrambe le parti in gioco (Compratore e Venditore).

Nella presente trattazione ci si soffermerà solo sulla posizione del Venditore che, con la scelta del credito documentario, intende assicurarsi il pagamento della vendita effettuata in modo più strutturato.

contratto di compravendita, che intendono dare una interpretazione uniforme dell'esatta ripartizione di oneri e rischi relativi al trasferimento delle merci.

Le riflessioni riportate in questo elaborato, a fini di studi ed approfondimenti, ancorché frutto di attente analisi e valutazione sono svolte dall'autore e devono intendersi sempre forniti senza alcuna responsabilità anche per gli Enti di appartenenza dello stesso. - © Alfonso Santilli – Ed. 2020

A completamento della ricerca di tranquillità, si precisa che il Venditore ha anche pattuito la conferma del Credito documentario², da parte della Sua Banca, al fine di traslare su di essa anche il rischio “Banca estera” e “Paese estero”.

Un’ulteriore precisazione: la merce oggetto della compravendita è una merce **“non fungibile”**, cioè è una merce fabbricata per la specifica esigenza del Compratore seguendo le sue indicazioni e le sue peculiari necessità (esempio delle poltrone di pelle pregiata con la stampa sullo schienale del simbolo e col nome dell’albergo estero destinatario della fornitura).

Si arriva al momento dell’avvenuto approntamento della commessa ed alla conseguente messa a disposizione del Compratore per il ritiro (con l’avviso, che il Venditore è contrattualmente obbligato a fare, di merce pronta con l’indicazione del luogo ove la stessa è disponibile per il ritiro). Conseguentemente, vi è la necessità di disporre dei documenti necessari per “utilizzare” il credito documentario a regolamento del prezzo della fornitura.

Ci si deve chiedere: in relazione agli obblighi dettati dagli **Incoterms® 2020**, che cosa resta a carico del **Compratore**:

1. deve pagare il prezzo stabilito in contratto (pagamento previsto a mezzo di credito documentario così come richiesto dal Venditore e disposto dal Compratore);
2. deve richiedere a proprie spese le eventuali licenze di esportazione e di importazione o altre autorizzazioni se necessarie;
3. non ha obbligazioni circa il contratto di trasporto da stipulare in quanto, essendo un suo rischio, potrà fare ciò che vorrà (ad esempio arrivare egli stesso con un mezzo di trasporto per ritirare la merce ecc.);
4. deve prendere in consegna la merce;
5. deve sopportare i rischi di perdita o di danni alla merce dal momento di messa a disposizione e del successivo carico;

² Lo strumento credito documentario, comunemente chiamato anche Lettera di credito, **può essere definito come** “qualunque pattuizione irrevocabile, comunque denominata o descritta, che costituisce un impegno inderogabile della banca emittente di onorare una presentazione conforme” (articolo 2 Pubblicazione ICC 600 Revisione 2007). In altre parole, è l’impegno di una banca che si concretizza in specifiche azioni (la più diffusa è il pagamento a vista) che vengono attuate quando essa controllando dei documenti specifici indicati nell’assunzione di impegno stesso (il credito documentario) li riscontra conformi alle pattuizioni riportate nel detto impegno.

6. deve sopportare le spese relative alla merce dal momento in cui esse gli vengono messe a disposizione dal momento stabilito o tutte le spese dal momento in cui pur essendo pronte per il ritiro egli non le ha ritirate;
7. deve informare il Venditore delle eventuali scelte fatte se aveva la facoltà di fissare dei termini per il ritiro della merce;
8. deve fornire al Venditore una prova idonea della presa in consegna della merce;
9. deve sopportare le spese per l'effettuazione di eventuali ispezioni richieste o necessarie;
10. deve sopportare tutte le spese e gli oneri per l'ottenimento di documenti.

Questo vuol dire che **non è a carico del compratore l'obbligo** di fornire al Venditore i documenti attestanti il trasporto ed allora:

3.i. Si potranno presentare i documenti in utilizzo?

Come potrà il Venditore, Beneficiario di un Credito Documentario (nel caso in esame, addirittura confermato da una Banca Italiana) presentare i documenti in utilizzo del credito se il Compratore non è obbligato a rendere alcun conto del trasporto?

Da questo, immediatamente si evince che, scegliendo la resa merce "Ex Works", risulterà se non impossibile, ma certamente molto difficile per il Venditore non solo determinare l'esatta compilazione del documento di trasporto, ma disporre del documento stesso per poter poi attivare il credito documentario e ricevere il pagamento da questo strumento garantito.

3.ii. Riflessioni sulla caricazione

Si ipotizzi che il Compratore provveda ad inviare un suo autotrasportatore a ritirare la merce nel luogo stabilito dal contratto/accordi (di norma presso le strutture del Venditore), *cosa accadrebbe?*

All'arrivo il trasportatore, che quasi sempre non possiede le attrezzature (carrello elevatore, c.d. "Muletto") per provvedere al carico della merce, **come ci si deve comportare?**

Il Venditore gli permette di utilizzare un proprio "Muletto" presente in azienda?

Forse è meglio di no per motivi di sicurezza o altro.

Allora il Venditore provvederà con proprio Personale ad effettuare il carico dell'automezzo.

Andiamo quindi a vedere cosa prevedono gli attuali **Incoterms® 2020** nella Parte Note Esplicative³ alla Regola «EX WORKS».

«5. Rischi di caricazione – La consegna avviene – e il rischio si trasferisce - quando la merce viene messa a disposizione del compratore non caricata. Ciononostante, il rischio di perdita o di danni alla merce durante le operazioni di caricazione effettuate dal venditore, come può ben accadere, potrebbero ricadere sul compratore, anche se egli fisicamente non vi ha preso parte. Data questa possibilità, nel caso in cui sia il venditore a dover caricare la merce, sarebbe consigliabile che le parti concordino in anticipo chi deve assumersi il rischio in caso di perdita o di danni alla merce durante la caricazione. Questa è una situazione frequente semplicemente perché è più probabile che sia il venditore ad avere le attrezzature necessarie per la caricazione presso i propri locali o perché le norme di sicurezza applicabili impediscono l'accesso ai locali del venditore da parte di personale non autorizzato. Se il compratore desidera evitare qualsiasi rischio durante la caricazione presso i locali del venditore, allora dovrebbe prendere in considerazione la regola FCA (in base alla quale, se la merce viene consegnata presso i locali del venditore, quest'ultimo ha l'obbligo nei confronti del compratore di caricare la merce assumendosi il rischio di perdita o di danni durante l'operazione).»

Viene chiaramente asserito che il rischio si trasferisce dal Venditore al Compratore alla sola consegna nel luogo stabilito, precisando altresì che se la caricazione dovesse essere effettuata, comunque, dal Venditore (perché in

³ Le Note Esplicative riportate all'inizio di ogni Regola devono essere considerate come "interpretazione autentica" dell'estensore delle Regole stesse e pertanto assumono una rilevante importanza nell'analisi del corpo normativo.

Le riflessioni riportate in questo elaborato, a fini di studi ed approfondimenti, ancorché frutto di attente analisi e valutazione sono svolte dall'autore e devono intendersi sempre forniti senza alcuna responsabilità anche per gli Enti di appartenenza dello stesso. - © Alfonso Santilli – Ed. 2020

quel momento è il solo ad avere i mezzi per farlo o anche perché per motivi di sicurezza, come sopra detto per utilizzo di macchine di sollevamento o anche per divieti di accesso alle strutture da parte di Personale esterno, l'autista del camion) la responsabilità ricade sempre sul Compratore. Però, e questo si ritiene molto importante, le "Note" evidenziano con precisione:

«... ... sarebbe consigliabile che le parti concordino in anticipo chi deve assumersi il rischio in caso di perdita o di danni alla merce durante la caricazione.».

Di questo «consiglio»⁴ se ne deve tener conto nel contratto o quanto meno negli accordi scritti tra le Parti con espressione del tipo:

«EX WORKS Milano, Via Figino 1, as per Incoterms® 2020, when the Seller is required to load the goods, and the Buyer is not physically present at the time of loading, it is agreed that the risk of any loss of, or damage to, the goods during loading still remain however the responsibility of the Buyer.»

Problemi di regolamento del prezzo della compravendita se previsto a mezzo credito documentario (II ^ parte)

Continuando nell'esempio iniziato: ci si presenta in banca per utilizzare il credito documentario con il documento CMR, ma ci viene contestato la non corretta formulazione del documento ed il suo utilizzo nell'ambito del credito documentario (es. non indicato il nominativo del vettore o non sottoscritto nei modi prescritti dalle Norme o altro) ***cosa si potrà fare?***

Nulla, in quanto il trasportatore non è più raggiungibile e non è stato scelto dal Venditore che potrebbe anche non conoscerlo.

Il credito documentario, sul quale il Venditore faceva affidamento per ricevere il corrispettivo della sua vendita non risulta, quindi, utilizzabile se non con approvazione dei documenti irregolari presentati da parte dell'Ordinante: il Compratore al quale ci si deve rivolgere.

⁴ È necessario rammentare che più che consiglio deve essere considerato come specifica indicazione dall'estensore delle Regole.

5. Questioni fiscali – Attenzione

L'aspetto fiscale risulta anch'esso molto importante:

Se si è in presenza di una esportazione (merce indirizzata a Paesi Extra UE) la stessa sarà trattata, ovviamente, in esenzione IVA (ex articolo 8 DPR 633/1972). Il Venditore, anche se con l'utilizzo della regola Ex Works non deve provvedere alle pratiche di esportazioni che sono a carico del Compratore, **deve**, comunque, attivarsi per entrare in possesso (entro 90 gg.) della copia del documento attestante l'avvenuta uscita dall'UE (esemplare nr 3 del DAU) oppure dell'“**MNR**” (**M**ovement **R**eference **N**umber) assegnato all'operazione in Dogana.

Qualora ciò non fosse possibile in quanto il Compratore non collabora o non si riesce ad individuare dove il passaggio dal valico doganale comunitario è avvenuto, il Venditore dovrà ricercare qualsiasi modalità per comprovare l'effettiva esportazione (prova non semplice se si esce fuori dall'alveo ordinario: copia del modello DAU) oppure sarà costretto ad effettuare il pagamento ex post dell'IVA (ed in questo caso ci potrebbero anche essere delle sanzioni per concretizzata violazione).

Sempre ai fini della presente trattazione sulle attenzioni da considerare per la Resa Merce Ex WORKS, si riporta una ulteriore ed importante considerazione per le **nuove prove da fornire per le vendite INTRA UE**.

Infatti, dal 1° gennaio 2020 è entrato in vigore il Regolamento di Esecuzione (UE) 2018/1912 del Consiglio datata 4.12.2018 (che prevedeva appunto l'entrata in vigore al 1.01.2020) che modifica il regolamento UE n. 282/2011 per quanto riguarda talune esenzioni connesse alle operazioni intracomunitarie.

Le modifiche fissano nuove regole che devono essere rispettate per poter fatturare le compravendite intracomunitarie in esenzione di IVA (Non Imponibile art. 41 DL 331/93).

Dopo la modifica entrata in vigore l'1.01.2020 al Regolamento 282/2011 è stata inserita al Capo VIII, la Sezione 2 bis denominata: Esenzioni connesse alle operazioni intracomunitarie (Articoli da 138 a 142 della Direttiva 2006/112/CE) ed il seguente nuovo articolo.

Articolo 45 bis

1. *Ai fini dell'applicazione delle esenzioni di cui all'articolo 138 della direttiva 2006/112/CE, si presume che i beni siano stati spediti o trasportati dal territorio di uno Stato membro verso una destinazione esterna al proprio territorio ma nella Comunità, in presenza di una dei casi seguenti:*
 - a) *il venditore certifica che i beni sono stati spediti o trasportati da lui o da un terzo per suo conto ed il venditore è in possesso di almeno due degli elementi di prova non contraddittori di cui al paragrafo 3, lettera a), rilasciati da due diverse parti indipendenti l'una dall'altra, dal venditore e dall'acquirente, o il venditore è in possesso di uno qualsiasi dei singoli elementi di cui al paragrafo 3, lettera a), in combinazione con uno qualsiasi dei singoli elementi di prova non contraddittori di cui al paragrafo 3, lettera b), che confermano la spedizione o il trasporto rilasciati da due diverse parti indipendenti l'una dall'altra, dal venditore e dall'acquirente;*
 - b) *il venditore è in possesso di:*
 - i) *una dichiarazione scritta dall'acquirente che certifica che i beni sono stati trasportati o spediti dall'acquirente, o da un terzo per conto dello stesso acquirente, e che identifica lo Stato membro di destinazione dei beni; tale dichiarazione scritta indica la data di rilascio; il nome e l'indirizzo dell'acquirente; la quantità e la natura dei beni; la data e il luogo di arrivo dei beni; nel caso di cessione di mezzi di trasporto, il numero di identificazione del mezzo di trasporto; nonché l'identificazione della persona che accetta i beni per conto dell'acquirente; e*
 - ii) *almeno due degli elementi di prova non contraddittori di cui al paragrafo 3, lettera a), rilasciati da due diverse parti e che siano indipendenti l'una dall'altra, dal venditore e dall'acquirente, o uno qualsiasi dei singoli elementi di cui al paragrafo 3, lettera a), in combinazione con uno qualsiasi dei singoli elementi di prova non contraddittori di cui al paragrafo 3, lettera b), che confermano la spedizione o il trasporto, rilasciati da due parti indipendenti l'una dall'altra, dal venditore e dall'acquirente.*

L'acquirente deve fornire al venditore la dichiarazione scritta di cui alla lettera b), punto i), entro il decimo giorno del mese successivo alla cessione.

2. *Un'autorità fiscale può refutare la presunzione di cui al paragrafo 1.*
3. *Ai fini del paragrafo 1, sono accettati come elementi di prova della spedizione o del trasporto:*
 - a. *i documenti relativi al trasporto o alla spedizione dei beni, ad esempio un documento o una lettera CMR riportante la firma, una polizza di carico, una fattura di trasporto aereo, oppure una fattura emessa dallo spedizioniere;*
 - b. *i documenti seguenti:*
 - i) *una polizza assicurativa relativa alla spedizione o al trasporto dei beni o i documenti bancari attestanti il pagamento per la spedizione o il trasporto dei beni;*
 - ii) *documenti ufficiali rilasciati da una pubblica autorità, ad esempio da un notaio, che confermano l'arrivo dei beni nello Stato membro di destinazione;*
 - iii) *una ricevuta rilasciata da un depositario nello Stato membro di destinazione che confermi il deposito dei beni in tale Stato membro.*

Con tali nuove disposizioni, quindi, anche per le vendite Intra UE, con Resa Merce EX WORKS, risulta necessario inserire nel contratto delle clausole del tipo:

«Il Compratore si impegna a comunicare con urgenza:

- ***l'avvenuta consegna del bene presso l'indirizzo riportato nei documenti o, se diverso,***
- ***il nuovo indirizzo di consegna. »***

Infine, si potrebbe prevedere un'ulteriore clausola (anche se lo riteniamo abbastanza complesso) del tipo:

«Il Compratore si impegna a risarcire il Venditore per le imposte e/o sanzioni da questi sopportate qualora, in sede di ispezione, le Autorità competenti le richiedessero.»

6. Responsabilità oggettive

Quello relativo alla possibile “responsabilità oggettiva” del venditore è un altro aspetto da non sottovalutare.

Poniamo il caso in cui il Venditore stipuli il contratto con un distributore russo e questi è il compratore, pertanto il Venditore predispone la sua merce con tutti i requisiti necessari per la sua commercializzazione nel mercato russo (etichettatura, formalità di controllo, precauzioni tecniche necessarie ecc.) al fine di rispettare le regole esistenti in quel Paese per la salvaguardia del consumatore finale. Il Compratore ritira la merce (il pagamento è già avvenuto, quindi nessun problema dal punto di vista finanziario) ma il Vettore strada facendo riceve l'ordine da parte del Compratore (che gli ha dato l'incarico del trasporto e lo paga) di invertire la rotta del camion e recarsi al porto di “XY” ed imbarcarsi per gli Stati Uniti (il Compratore aveva nel frattempo trovato un nuovo acquirente proprio negli USA). Non si sa come, ma poniamo che riescono a mettere in consumo la merce.

Quale sarà la posizione del Venditore in questo caso?

In realtà molto debole in quanto il riscontro di eventuale non rispetto di regole specifiche circa la tutela del consumatore finale (basti pensare solo alle etichette fatte in lingua diversa da quella del Paese di effettivo consumo) sarebbe certamente in prima battuta contestato alla casa produttrice (sia per motivi di immediatezza, data la sua identificazione dal prodotto, sia per la sua forza economica forse più elevata del semplice distributore).

Sarà poi compito del Venditore dimostrare la sua estraneità alla questione in quanto la merce era stata approntata per un mercato diverso e cercare di coinvolgere il vero responsabile la vicenda. Intanto però i costi ci saranno (legali, si pensi ad una azione di responsabilità promossa da un consumatore in USA contro un'Azienda produttrice italiana) ed i rischi su di una vertenza comunque sempre molto delicata.

7. Annotazione finale - Le motivazioni storiche dell'utilizzo della resa merce "EX WORKS"

L'italianissima pratica della vendita franco fabbrica deriva principalmente dall'impostazione degli articoli 1182 e 1510 del Codice civile in cui si dispone che la merce va consegnata nel luogo in cui si trovava al momento della conclusione del contratto di compravendita e che le spese di trasporto sono a carico del compratore "salvo patto contrario", ove per patti contrari si intendono, appunto, gli Incoterms.

Ma dobbiamo fare una ulteriore riflessione di carattere storico giuridico, infatti andiamo ad analizzare l'evoluzione della norma nel tempo partendo da quello vigente:

Codice civile del 1942 Articolo 1510 Luogo della consegna

"In mancanza di patto o di uso contrario, la consegna della cosa deve avvenire nel luogo dove questa si trovava al tempo della vendita, se le parti ne erano a conoscenza (1182), ovvero nel luogo dove il venditore aveva il suo domicilio o la sede dell'impresa.

Salvo patto o uso contrario, se la cosa venduta deve essere trasportata da un luogo all'altro, il venditore si libera dall'obbligo della consegna rimettendo la cosa al vettore (1678 e seguenti) o allo spedizioniere (1737 e seguenti); le spese del trasporto sono a carico del compratore (1475)."

Facciamo ora una comparazione con l'articolo 1468 del Codice Civile Italiano (1865) (Promulgato a Firenze il 25.06.1865 da Vittorio Emanuele II)

Codice civile del 1865⁵ Art. 1468

«La tradizione si deve fare nel luogo in cui la cosa si trovava al momento della vendita quando non si è diversamente pattuito.»

Ed ancora una comparazione con il

Codice civile Napoleonico del 1804⁶ Articolo 1609

«La tradizione della cosa che formò il soggetto della vendita, deve farsi nel luogo dove quella esisteva al tempo della vendita stessa, quando non siasi diversamente pattuito.»

Risulta pertanto evidente che il Legislatore nel corso degli anni ha lavorato su un impianto pregresso, senza apportare delle sostanziali modifiche se non di carattere lessicale.

La domanda che allora viene spontanea è la seguente, ma nel 1804, dove di fatto, è nata l'unica "Resa Merce" considerata dall'Ordinamento giuridico italiano il termine "globalizzazione" era già stato coniato? Esisteva un movimento di merce almeno lontanamente assimilabile a quello attuale?

O forse il vero problema all'epoca era quello di trasportare la merce dalla campagna alla città ed il commercio tra Nazioni era una parte residuale.

Conclusioni

Da quanto sopra esposto, risulta evidente che, l'aver pensato che scegliere la resa merce "EX WORKS" fosse la soluzione meno costosa e, soprattutto, meno "rischiosa" forse non risponde per nulla al vero.

Ovviamente con questo **non si vuole "demonizzare"** tale Resa Merce, ma si vuole esclusivamente far considerare con più attenzione i vari risvolti con la necessità, soprattutto per alcuni casi (quali ad esempio nei primi rapporti con nuove controparti), ad utilizzare dei correttivi contrattuali o di pensare ad un minor guadagno a favore di una maggiore certezza, anche del trasporto. Infatti, affidare le proprie merci (pagate o non ancora pagate) ad un trasportatore di fiducia che

⁵ Detto del "Pisanelli" e promulgato a Firenze il 25.06.1865 da Vittorio Emanuele II

⁶ Promulgato il 21.03.1804. Il "Code" entrò in vigore nel Regno italico – nella triplice versione italiana, latina e francese – in seguito al decreto firmato da Napoleone a Monaco il 1° aprile 1806. Era già vigente in Piemonte annesso alla Francia (1804), nella ex Repubblica ligure, a Parma e Piacenza (1805), poi a Lucca (maggio 1806), in Toscana, nel Regno di Napoli (1809), in Umbria e nel Lazio (1812) [da Treccani - L'eredità Napoleonica].

Le riflessioni riportate in questo elaborato, a fini di studi ed approfondimenti, ancorché frutto di attente analisi e valutazione sono svolte dall'autore e devono intendersi sempre forniti senza alcuna responsabilità anche per gli Enti di appartenenza dello stesso. - © Alfonso Santilli – Ed. 2020

utilizza i suoi canali abituali di corrispondenza estera ci potrebbe far dormire sonni più tranquilli.

Per ultimo, proprio con riferimento all'organizzazione del trasporto da parte del Venditore, basti pensare anche alla possibilità di mantenimento del controllo della merce, con l'attivazione delle prerogative discendenti dal "**Diritto di contrordine**", possibilità questa che dispiega al massimo la sua forza nel trasporto marittimo, ma che può essere invocata anche con le altre modalità di trasporto, come previsto dall'articolo 1685 del Codice civile:

«Il mittente può sospendere il trasporto e chiedere la restituzione delle cose, ovvero ordinarne la consegna a un destinatario diverso da quello originariamente indicato o anche disporre diversamente, salvo l'obbligo di rimborsare le spese e di risarcire i danni derivanti dal contrordine [1671, 1734, 1738, 2227, 2237].

Qualora dal vettore sia stato rilasciato al mittente un duplicato della lettera di vettura o una ricevuta di carico, il mittente non può disporre delle cose consegnate per il trasporto, se non esibisce al vettore il duplicato o la ricevuta per farvi annotare le nuove indicazioni. Queste devono essere sottoscritte dal vettore.

Il mittente non può disporre delle cose trasportate dal momento in cui esse sono passate a disposizione del destinatario.»

Per concludere si cita ancora il caro Amico e Maestro Prof. Maurizio Favaro *«La resa Franco Fabbrica non è la resa del Venditore solerte ma quella del Compratore furbo», perché un compratore che insiste nel pattuire la resa "Franco Fabbrica" non adotta questo sistema per magnanimità nei confronti del suo fornitore ma, spesso, perché non vuole fargli sapere quale sarà effettivamente la destinazione finale della merce.»*

Marzo 2020

Alfonso Santilli

Presidente CREDIMPEX ITALIA

Vicepresidente Gruppo di Lavoro Servizi Finanziari del "Comitato Nazionale sulla

Trade Professore a contratto per Master in Commercio Internazionale presso le

Università Cà Foscari, NIBI, ISFOR

Facilitation (CNTF)" del Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione

Internazionale

Componente:

- Delegazione di ICC Italia nella Commissione Bancaria della Camera di Commercio Internazionale di Parigi
- Gruppo di lavoro degli Incoterms® di ICC Italia