

Intervento Gian Pietro Alberti, amministratore di Seaway srl, Milano

Trasporto merci: la best practice per la tutela dai rischi

I cambiamenti del mercato impongono tutele rigorose. Focus su coperture assicurative adeguate e affidabilità del venditore. La Contingency clause e gli standard qualitativi IACS delle navi.

L'esperienza ultra quarantennale che ho maturato nel settore delle spedizioni internazionali, dapprima alla direzione della filiale di una delle più rinomate case di spedizioni genovese e, successivamente alla guida della Seaway Srl con cui opero da venticinque anni nello specifico settore delle spedizioni di prodotti siderurgici, mi consente di svolgere alcune riflessioni sulle cautele da adottare nella stipulazione dei contratti di compravendita di merce con spedizione.

Scambi internazionali e approvvigionamento estero

La globalizzazione dei mercati ha segnato la nascita di una ben più ampia libertà di manovra rispetto al passato in materia di traffici commerciali, avvicinando di fatto - e non solo geograficamente - i produttori ai consumatori e agevolando con crescente frequenza le transazioni internazionali nel mercato delle materie prime. Le rotte degli approvvigionamenti si sono estese e moltiplicate, toccando anche realtà produttive finora poco conosciute, alla ricerca di un'efficienza economica vitale in tempi di grande concorrenza.

Questo processo globale ineluttabile, se da un lato offre indiscutibili vantaggi, dall'altro spesso non è accompagnato da comportamenti adeguati, che tengano conto di tutti i rischi che una transazione commerciale comporta.

Non vi è dubbio che il "sourcing" estero, nonostante la crisi internazionale in atto, rimanga una condizione essenziale e necessaria per essere competitivi dovendo relazionarsi con un mercato sempre più sensibile e imprevedibile. Tuttavia, l'ingresso in forze sui mercati mondiali di realtà produttive lontane dalle "best practice" secolari del settore commerciale via mare e su gomma ha moltiplicato i rischi nelle transazioni e nei trasporti, tanto che oggi non sono infrequenti le sorprese sgradevoli anche nelle relazioni tra venditori e compratori dei Paesi cosiddetti avanzati.

In altre parole, una volta nella mappa del rischio il parametro principale era il "rischio Paese", oggi la predisposizione delle tutele essenziali deve invece considerare una

gamma molto più ampia di fattori, poiché i rischi sono notevolmente aumentati e soprattutto cambiati.

In questo scenario rapidamente e sinteticamente delineato, occorre più che mai prestare la massima attenzione al contratto di acquisto, non solo nelle parti squisitamente specifiche relative alla qualità delle merci e al prezzo, ma anche ed in particolare alle norme contrattuali, alla luce dei cambiamenti avvenuti nella pratica del trasporto marittimo e delle regole internazionali per la corretta interpretazione dei termini commerciali.

I contratti di trasporto – Incoterm 2000 con resa “F”

Con le condizioni EXW (ex Works - Franco Fabbrica o FOB - Free On Board – Franco Bordo o altre condizione analoghe), il Compratore è tenuto a farsi carico di tutte le spese e dei rischi previsti dai termini contrattuali, sia sotto il profilo economico che in ordine alle relative responsabilità. Il compratore quindi deve attivarsi per concludere il miglior contratto di trasporto, scegliendo con cura il vettore principale e i vettori secondari e stipulando adeguate coperture assicurative con ‘link’ di interchange sulla presa in carico e riconsegna delle merci.

I contratti di trasporto – Incoterm 2000 con resa “C”

Invece le condizioni contrattuali CFR/CIF prevedono che sia il Venditore ad occuparsi di tutti gli aspetti del contratto di trasporto della merce, fino al porto di destinazione convenuto e nella condizione anche di fornire a proprie spese una copertura assicurativa.

Questi contratti di vendita che adottano i cosiddetti termini “C” (CFR e CIF) sono spesso erroneamente considerati alla stregua di “contratti all’arrivo” in cui il Venditore dovrebbe sostenere tutte le spese e i rischi fino a quando i beni non siano effettivamente arrivati al punto di consegna convenuto.

Oneri del Venditore e Rischi del Compratore

Come previsto dai termini commerciali internazionali Incoterms, quindi, il Venditore ha solo l’onere del trasporto fino al Porto di destinazione convenuto (paga e organizza la spedizione formulando i contratti con i vettori marittimi) e non la responsabilità che invece, come s’è visto, per lui termina al porto di partenza. Nel contratto CIF, il Venditore effettua la consegna quando la merce supera la murata della nave nel porto d’imbarco.

Va da sé che tutto ciò che accade durante il trasporto risulterà a rischio e onere del Compratore.

Stabilito quindi che il venditore stipulerà a proprie spese un contratto di trasporto sino

al porto di destino convenuto, così come dovrà stipulare un contratto di assicurazione con l'obbligo di copertura minima delle I.C.C., il compratore dovrà intervenire confrontandosi col venditore affinché sia il contratto di trasporto sia la copertura assicurativa rispecchino le esigenze della merce in ordine ai rischi del trasporto marittimo e di ogni imprevisto o contrattempo possibili in queste a volte complesse operazioni.

Sostanzialmente, quindi, il compratore all'atto della stipulazione del contratto di acquisto è tenuto a focalizzare le sue attenzioni, oltreché evidentemente sugli aspetti economici e qualitativi dell'operazione, anche su tre punti fondamentali ed essenziali per ridurre al minimo i rischi che comunque una transazione commerciale con trasporto marittimo comporta.

I punti di maggior interesse quindi sono:

- La lettera di credito documentario e le sue varie forme
- Il contratto di trasporto e la polizza di carico /Bill of Lading
- Il contratto di assicurazione

Le lettera di Credito

Credo necessaria e utile una attenta disamina di questi punti partendo proprio dalla lettera di credito documentario.

La lettera di credito o credito documentario è certamente la modalità di pagamento più usata ed è quella che offre al Venditore i più ampi margini di sicurezza. Il Venditore inoltre potrà evadere l'ordine (o addirittura iniziare la lavorazione) quando il credito gli sarà stato avvisato, potendo così contare su un pagamento certo e al riparo da ogni possibile tentativo di inibizione da parte del compratore, data l'autonomia del credito irrevocabile rispetto al contratto di compravendita.

Il credito documentario irrevocabile e confermato normalmente prevede che la presentazione dei documenti e il relativo pagamento debbano aver luogo nel Paese dell'esportatore e quindi si può certamente concludere che questa forma di pagamento tutela e garantisce soprattutto il Venditore.

Nel credito documentario, l'indispensabile controllo non può che essere esercitato con diligenza e ragionevole cura dalla banca incaricata della transazione, che deve vigilare sull'aspetto formale dei documenti. Questi devono risultare conformi con le condizioni previste, attenendosi soltanto al testo ufficiale. Perciò, al momento della presentazione e della verifica dei documenti, la banca si atterrà soltanto al testo ufficiale del credito documentario.

Ora, l'irrevocabilità del credito, sancita dal documento ufficiale, mentre tutela il Venditore espone tuttavia il Compratore a possibili rischi e danni. Il pagamento verrà infatti effettuato anche nel caso in cui la merce non sia mai arrivata a destinazione, oppure sia deteriorata o addirittura diversa da quella richiesta.

E' evidente che, sia in linea generale sia soprattutto alla luce delle attuali condizioni dei mercati, la pura formalità dei documenti non è sufficiente per i Compratori che

lavorano seriamente e che in diversi casi devono predisporre costose tutele “dopo” che i disguidi si sono verificati.

Quali sono dunque le garanzie che il Compratore può e deve chiedere a corredo del contratto, visto che nessun ripensamento potrà minacciare il pagamento, grazie appunto alla irrevocabilità del credito?

Certamente in primo luogo dovrà, con l’essenziale supporto della propria banca emittente, concordare le varie modalità della Lettera di Credito e stabilire quali sono i documenti che devono essere presentati e che vanno a negoziare il credito documentario. Oltre ai documenti di stretta competenza del beneficiario (cioè del Venditore), quali la fattura, i certificati di qualità, i Packing List eccetera, anche i documenti emessi da soggetti terzi – e in particolare la Bill of Lading e il certificato della polizza di assicurazione – dovranno riportare precise condizioni che tutelino le esigenze e i rischi del Compratore.

La Polizza di Carico

Vediamo dunque nei dettagli la Polizza di carico (Bill of Lading)

Come è noto, la polizza di carico è considerata fondamentale nei traffici marittimi, unico documento rappresentativo della proprietà della merce, trasferibile per girata e che attribuisce a chi ne è possessore legittimo – e soltanto ad esso - il diritto di disponibilità della merce e della consegna da parte del capitano della nave.

Se il trasporto è già regolato da un precedente contratto (Charter Party, cioè Contratto di noleggio) allora la polizza di carico verrà emessa in relazione a tale contratto, le cui condizioni dovranno essere in essa richiamate per poter essere validamente invocate nei confronti del ricevitore, giratario e portatore del titolo.

Se invece non esiste un precedente contratto di trasporto, il trasporto come contratto sarà regolato dalla stessa polizza di carico.

Quali sono le caratteristiche principali della polizza di carico che possono diventare elementi di garanzia per il compratore?

La prima garanzia che il Compratore deve aver cura di pretendere è che la polizza di carico sia emessa “netta” (“clean on board”), cioè senza osservazioni sullo stato esteriore della merce. Questo certifica che la merce risulta effettivamente imbarcata in apparente buon stato, e non semplicemente ricevuta per l’imbarco.

Occorrerà poi verificare che la Polizza di carico riporti a chiare lettere la dicitura “Freight Prepaid”, che significa che il nolo è stato regolarmente pagato in anticipo dal venditore, così come previsto dai termini contrattuali CFR/CIF. Questo onde evitare che al momento della riconsegna della merce il vettore possa rifiutarsi di scaricare per via di inadempienze sul nolo.

Un’ ultima osservazione riguarda la regolarità della “girata” della polizza di carico: il che significa che sul documento DEVE essere riportato il nome e l’indirizzo completo dell’incaricato (consegnatario) a ricevere la merce al momento della riconsegna.

Per quanto riguarda i trasporti di merce in contenitori, è consigliabile che la polizza di

carico rispecchi le reali modalità di trasporto, per attribuire le corrette responsabilità vettoriali. Il Compratore chiederà dunque al Venditore che la Polizza di carico abbia i seguenti requisiti:

-
- Ocean Bill of lading issued by actual carrier and duly signed by the master or carrier's shipping agency.
-

La stessa richiesta potrà essere prevista anche nella Lettera di credito.

Il Contratto di Assicurazione

Veniamo adesso al Contratto di assicurazione.

Nel momento in cui il Compratore sceglie le condizioni CFR, l'onere della stipula della polizza assicurativa, il costo e la scelta delle condizioni è a suo carico. Avrà dunque tutta la libertà di predisporre le migliori tutele a garanzia della transazione.

Il Compratore dovrà però verificare con il Venditore l'idoneità del trasporto e in particolare che:

- La nave sia classificata e registrata IACS (INTERNATIONAL ASSOCIATION OF CLASSIFICATION SOCIETIES)
- Che possibilmente non superi i 25 anni di età
- Che disponga di regolare copertura assicurativa (Protection&Indemnity Clubs).

Quanto al contratto di assicurazione della merce trasportata, sarà buona regola per il Compratore affidarsi a una primaria compagnia specializzata nel traffico marittimo e in grado di offrire adeguate garanzie.

Nel caso invece in cui la transazione si svolga a condizioni CIF, il capitolo "contratto di assicurazione" è ancora più delicato e cruciale.

Poiché, come già si è ricordato, in questo caso la copertura assicurativa viene effettuata a nome del Compratore ma a spese e cura del Venditore, sarà bene considerare quanto segue:

- La polizza/certificato deve essere emessa da una primaria compagnia di assicurazione (curando possibilmente di ottenere nominativo o copia del certificato prima dell'imbarco/partenza della nave);
- Le condizioni di copertura (rischi coperti) è opportuno che vengano espressi nella Lettera di Credito e che tengano conto della tipologia dei singoli prodotti trasportati.

Contingency

Il compratore potrà poi tutelarsi ulteriormente ricorrendo alla stipula a proprie spese di una polizza specifica, chiamata "Contingency Clause" ovvero assicurazione di

secondo rischio, grazie alla quale garantirsi in via sussidiaria rispetto all'assicurazione principale predisposta dal Venditore. Il tutto senza violare il Codice Civile (art. 1910 CC) che vieta espressamente la doppia assicurazione.

Devo peraltro segnalare che la copertura contingency non può considerarsi come la soluzione a tutti i problemi ma solamente uno strumento utile a ridurre i rischi limitando i costi. Se difatti il premio è in media quantificabile in una percentuale pari a circa il 70% rispetto a quello di una copertura a primo rischio, non possono essere sottaciute le difficoltà, proprie della costruzione di tale tipologia di polizza assicurativa, di giungere alla liquidazione dell'indennizzo assicurativo. L'Assicuratore contingency è difatti tenuto a pagare il danno a fronte, in estrema sintesi, della prova a carico dell'assicurato che è stato inutilmente escusso il primo assicuratore. La dimostrazione molto spesso è di estrema difficoltà.

Conclusioni

Perché consigliamo al Compratore di tutelarsi con grande attenzione nel caso debba operare a condizioni CIF? Perché purtroppo l'esperienza ha mostrato spesso quanto possano essere inadeguate le coperture assicurative predisposte per contratto da Venditori poco esperti o, peggio, senza scrupoli o, ancora, che si affidano a compagnie inadeguate al fine di ottimizzare l'utile dell'affare pagando premi irrisori. A questo si aggiunge un altro "fattore di debolezza" per il Compratore, e cioè che il certificato di assicurazione che deve essere prodotto per negoziare la Lettera di credito può non rispecchiare le condizioni della polizza stipulata tra Venditore e compagnia.

Per le ragioni qui sinteticamente riferite, riteniamo che per il Compratore sia preferibile scegliere le condizioni CFR piuttosto che le CIF, proprio perché consentono di curare al meglio (con l'assistenza di una buona compagnia o un broker competente) l'importante aspetto assicurativo della transazione.

Del resto, l'aspetto assicurativo è solo una delle componenti cruciali delle transazioni commerciali che spesso non sono curate e sorvegliate dai Compratori quanto invece occorrerebbe.

Le condizioni particolari dei mercati talvolta spingono a privilegiare il costo senza sufficiente considerazione per i rischi. Il prezzo della merce, insomma, prevale sulle condizioni.

Siamo però dell'opinione che una transazione commerciale costruita equilibrando i costi e le garanzie sia assolutamente da privilegiare piuttosto che esporre intere operazioni al fallimento o all'antieconomicità.

La sommaria descrizione che ho condotto sulle problematiche che attualmente coinvolgono le vendite internazionali dei prodotti siderurgici conduce, a mio avviso, ad una conclusione di sintesi: ogni tipologia di vendita, per non dire, ogni singolo contratto di compravendita, richiede accorgimenti e l'adozione di cautele di volta in volta differenti sia in ambito assicurativo che in quello del trasporto.

Il contributo specifico che lo spedizioniere può fornire con la propria professionalità

è quello di integrare le conoscenze dell'operatore con le proprie in materia non solo di vendita documentaria ma, soprattutto, di trasporto e assicurazione marittima. Ritengo infatti che oggi, ancor più di ieri, l'aspetto della consulenza preventiva, e della continua assistenza del cliente nel corso della spedizione, costituisca il valore aggiunto che lo spedizioniere debba mettere a disposizione del mercato. Lo spedizioniere è difatti il soggetto professionalmente più indicato a coordinare i soggetti a vario titolo interessati alla spedizione, e a intervenire in ogni momento nell'interesse del proprio cliente.