

IMPORTAZIONI: TUTELA DELL'IMPORTATORE ITALIANO NEL CASO DI RICHIESTA DI REFUND (RIMBORSO) O DI COSTI ESORBITANTI DA PARTE DEL VETTORE O DEL SUO AGENTE

Il fenomeno del "raggiro" a danno dell'importatore italiano consistente nella richiesta di "refund", per gli addetti ai lavori è noto (si veda al riguardo l'articolo apparso sul Sole24ore del 25 maggio 2006 dal titolo "Container Cinesi con il trucco: noli sottocosto, ma conto finale salato per l'importatore" e "Importazioni via mare: rischio refund e clausole Incoterms" su Newsmercati). Forse però non altrettanto noto è che il danno per l'importatore potrebbe anche consistere nella richiesta di costi esorbitanti e che, in qualsiasi caso, l'ordinamento giuridico italiano offre una tutela a chi vi sia incappato.

Il fenomeno in parola può manifestarsi allorchè l'importatore italiano sottoscriva un contratto d'acquisto di merce che contenga una delle seguenti clausole codificate negli Incoterms della Camera di Commercio Internazionale: CFR (Cost and Freight - Costo e Nolo) o CIF (Cost Insurance and Freight - Costo, assicurazione e Nolo) o CPT (Cost paid to - trasporto pagato fino a) o CIP (Cost and insurance paid to - trasporto e assicurazione pagati fino a).

In termini generali, tutte le predette clausole, all'atto della stipulazione del contratto di compravendita in parola, sembrano essere molto vantaggiose per l'acquirente in quanto prevedono che sia il venditore ad assumersi l'obbligo di stipulare il contratto di trasporto fino al luogo di destinazione che viene convenuto (ad esempio il porto di Genova nel caso di importazioni via mare). L'importatore italiano, teoricamente, dovrebbe sostenere i soli costi connessi con la movimentazione della merce dal momento del suo arrivo al porto di destinazione (tecnicamente dal momento del superamento della murata della nave nel caso di trasporto via mare) fino alla destinazione finale (ad esempio il magazzino del compratore). Tali voci di costo dovrebbero essere significativamente meno rilevanti di quelle del nolo marittimo o aereo (cioè la tratta dal luogo di partenza fino al porto di destinazione convenuto, solitamente il porto più vicino al luogo di destinazione finale della merce).

Ciò detto in termini generali, può anche accadere nei singoli casi che nel contratto di compravendita sia pattuito un prezzo per il nolo marittimo o aereo (che potrebbe essere anche molto conveniente rispetto ai valori di mercato per indurre l'importatore a stipulare una delle sopracitate clausole) nel qual caso rimarrebbe comunque, in capo al venditore, l'obbligo di stipulare il contratto di trasporto al prezzo convenuto e preventivamente pagato dall'acquirente, a fronte dell'obbligo di quest'ultimo di sostenere i costi relativi alla parte "terrestre" e finale del trasporto sopra specificati.

Nel momento in cui, però, l'importatore riceve l'avviso dell'imminente arrivo della merce al porto di destinazione convenuto, può verificarsi, appunto, l'inaspettato. Quest'ultimo si potrebbe sentire richiedere dal vettore o dal suo agente italiano, un ammontare che non era stato assolutamente previsto, normalmente di molto superiore a quanto si sarebbe potuto aspettare. Tale richiesta, è "rinforzata" dalla circostanza che, in caso di mancato pagamento l'importatore non potrà ricevere la merce in virtù di quanto previsto dall'art. 1689 c.c. (in letteratura si è parlato di un vero e proprio "ricatto"). Tale richiesta di pagamento di costi "inaspettati", può essere determinata da due ragioni che possono coesistere (nel qual caso concorrono entrambe ad aggravare il danno per l'importatore), ovvero essere presenti in via alternativa.

- 1) Il refund (rimborso): il vettore, tramite il proprio agente italiano chiede all'importatore italiano il riconoscimento di voci di spesa che il venditore non ha pagato.

- 2) La sovrastimazione delle voci di costo connesse con la parte sopra descritta "terrestre" del trasporto, quella, per intenderci, che sulla base delle clausole sopra riferite, dovrebbe spettare all'importatore. Al riguardo, in alcuni casi si è potuto riscontrare anche la triplicazione dell'ammontare delle predette voci rispetto a quello che lo stesso vettore avrebbe chiesto nel caso di negoziazione preventiva dei costi di trasporto.

La coesistenza di entrambe queste "anomalie", potrebbe spingere l'importatore italiano, pur di ottenere la consegna della merce acquistata, a pagare per le sole spese successive all'arrivo al porto di destinazione, il triplo di quello che avrebbe pagato per l'intero costo del trasporto ove avesse negoziato preventivamente ed autonomamente il trasporto con il vettore.

Non interessa in questa sede all'esponente indagare quali siano i motivi e gli interessi sottesi ad entrambi i sopraesposti fenomeni, peraltro, alcuni di immediata intuizione.

Ciò che interessa qui rilevare è che l'importatore italiano che si trovasse in una tale situazione dovrebbe essere tutelato dall'ordinamento giuridico italiano e non necessariamente cedere al ricatto del vettore o dell'agente di questi.

Prima di vedere in cosa possa consistere il rimedio, però, essendo "meglio prevenire che curare", occorre avvisare il lettore che le migliori garanzie per non trovarsi a dover affrontare, quantomeno, il problema in parola, consistono nel riservarsi il diritto di stipulare direttamente il contratto di trasporto con il vettore di propria scelta. Tecnicamente si può ottenere ciò rifiutandosi di sottoscrivere nel contratto di compravendita una delle clausole sopra citate e di inserire invece la clausola FCA (Free Career - franco vettore).

Ciò premesso, ove non fosse stato possibile, a parere dello scrivente l'ordinamento giuridico italiano dovrebbe offrire tutela all'incolpevole importatore, per i casi in parola, attraverso l'applicazione dei principi di correttezza art. 1175 cc, diligenza art. 1176 c.c. e buona fede art. 1375 c.c.

In particolare quest'ultima costituisce un autonomo dovere giuridico espressione di un generale principio di solidarietà sociale, che impone a ciascuna parte di tenere quei comportamenti che siano idonei a preservare gli interessi dell'altra parte ed, a maggior ragione, evitare possibili danni per quest'ultima; con l'unico limite che tale comportamento non implichi un significativo sacrificio per la parte che sarebbe tenuta ad adottarlo.

Il caso descritto al numero 2) impatta in modo evidente con i principi sopra enunciati, soprattutto ove si consideri che la richiesta è formulata alla stregua di un "ricatto" in quanto, in caso di mancato pagamento, il destinatario non potrà pretendere la consegna della merce.

Ma a ben vedere anche la fattispecie di cui al numero 1) dovrebbe essere sanzionata ove il vettore non sia in grado di addurre una legittima motivazione alla mancata riscossione dal venditore degli integrali costi di trasporto fino al porto di destinazione convenuto. Il vettore, infatti, potrebbe ottenere il pagamento delle proprie spettanze in modo estremamente agevole: se il venditore non paga, potrebbe semplicemente rifiutare l'imbarco della merce. Molto semplice e facile da ottenere. Se non lo fa, dovrebbe renderne conto delle ragioni.

Avv. Stefano Bernasconi

StudioLegaleBernasconi
V.le Bianca Maria, 18
20129 Milano
Tel. 02-91433096 fax 02-91433097
stefano@studiolegalebernasconi.net