

21世纪

实用经贸小语种丛书

经贸意大利语

Italiano Commerciale

● 张海虹 编著

新版 · 实用 · 权威

- 模拟商务实景，掌握商务流程知识
- 突出应用性课程的实用性、操作性
- 帮助您迎接国际商务业态的新挑战



WUHAN UNIVERSITY PRESS

武汉大学出版社



21世纪

实用经贸小语种丛书

经贸意大利语

● 张海虹 编著

新版 · 实用 · 权威

- 模拟商务实景，掌握商务流程知识
- 突出应用性课程的实用性、操作性
- 帮助您迎接国际商务业态的新挑战



WUHAN UNIVERSITY PRESS
武汉大学出版社



图书在版编目(CIP)数据

经贸意大利语/张海虹编著. —武汉: 武汉大学出版社, 2008. 4
21 世纪实用经贸小语种丛书
ISBN 978-7-307-06151-4

I. 经… II. 张… III. 对外贸易—意大利语 IV. H772

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 020469 号

责任编辑: 谢群英 责任校对: 程小宜 玛丽安吉拉·戈提 版式设计: 詹锦玲

出版发行: **武汉大学出版社** (430072 武昌 珞珈山)

(电子邮件: wdp4@whu.edu.cn 网址: www.wdp.com.cn)

印刷: 湖北省荆州市今印印务有限公司

开本: 720 × 1000 1/16 印张: 11.875 字数: 209 千字 插页: 1

版次: 2008 年 4 第 1 版 2008 年 4 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-307-06151-4/H · 552 定价: 18.00 元

版权所有, 不得翻印; 凡购我社的图书, 如有缺页、倒页、脱页等质量问题, 请与当地图书销售部门联系调换。

序

为适应经济全球化大环境下我国对外经济贸易事业的飞速发展和满足校内外教学与培训外经贸人才的需求,我们在参考外国原版教材和研究中国学习者的学习特点的基础上,根据国内外最新修订、公布的有关法规和国际贸易惯例与规则,结合近年来国际贸易实践中出现的新情况以及采取的新作法,编写了《经贸意大利语》这本教材。

本教材的教学对象是意大利语本科三年级学生,要求学习者的意大利语水平达到欧盟语言统一标准的 B2 级。本书分为九章:第一章,国际贸易概况;第二章,邀请发盘和发盘;第三章,回盘和接受;第四章,合同条款;第五章,付款;第六章,包装、运输和保险;第七章,索赔和国际仲裁;第八章,贸易代理;第九章,报关。在每章内,包括若干小节。每章分为五个部分:理论知识、贸易实践、注释、练习和单词表。本教材将经贸理论和实践相结合,弥补了国外原版教材和国内教材过于注重经贸理论或经贸实践的不足。本书的宗旨就是希望学习者在提高语言和经贸知识的同时,熟练运用外语去完成经贸流程中的各项简单操作。

在本书的编写过程中,承蒙多位朋友大力协助,提供了大量的资料,借此机会向他们表示诚挚的谢意。此外,为了确保语言的规范无误,特别邀请了原意大利外交部派驻广东外语外贸大学意大利专家戈提(Mariangela Gatti)女士对全文进行校阅,谨在此表示衷心的感谢。

本书的编写参考了国内外国际贸易实务方面的大量著作,有的地方还直接引用了其中的某些具体材料。由于本书不是专门论著,因此没有一一注明,特在此向所引各书的作者表示谢意。

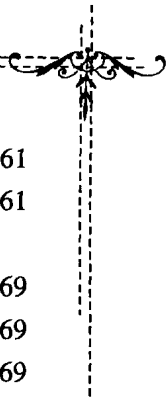
由于本人水平有限,缺点和不足之处在所难免,敬请读者批评指正。

编者
2008 年

INDICE

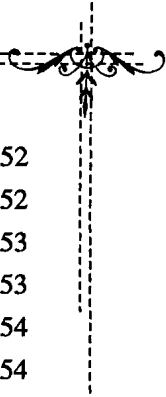
Unità 1	Introduzione al commercio internazionale	1
1.1	Commercio internazionale	1
1.1.1	Nozione	1
1.1.2	Lo sviluppo del commercio internazionale	1
1.1.3	Vantaggi del commercio internazionale	2
1.2	Conoscenze di base del commercio internazionale	2
1.2.1	Commercio internazionale e commercio estero	2
1.2.2	Sistema del commercio generale e sistema del commercio speciale	3
1.2.3	Commercio diretto e commercio indiretto	3
1.2.4	Commercio visibile e commercio invisibile	3
1.2.5	Bilancio favorevole e deficit del bilancio del commercio estero	4
1.3	Testo esempio; Situazione del commercio italiano	4
1.4	Processo semplice del commercio internazionale	5
1.5	Convenzioni internazionali	6
1.5.1	Convenzione di Varsavia—Oxford del 1932	6
1.5.2	Definizioni rivedute dei termini del commercio estero americano 1941	6
1.5.3	Incoterms 2000	7
1.5.4	Altre convenzioni internazionali	9
Unità 2	Invito all'offerta e offerta	16
2.1	Invito all'offerta	16
2.1.1	Nozione di invito all'offerta	16
2.1.2	Come formulare un invito all'offerta	17

2.2	Offerta	19
2.2.1	Nozione di offerta	19
2.2.2	Requisiti essenziali dell'offerta	19
2.2.3	Effetto, ritiro dell'offerta	21
2.2.4	Revoca dell'offerta	21
2.2.5	Invalidità dell'offerta	22
2.2.6	Come formulare un'offerta	23
Unità 3	Contro-offerta e accettazione	32
3.1	Contro-offerta	32
3.1.1	Nozione di contro-offerta	32
3.1.2	Come formulare una contro-offerta	33
3.2	Accettazione	34
3.2.1	Nozione di accettazione	34
3.2.2	Requisiti essenziali dell'accettazione	35
3.2.3	Effetto, ritiro dell'accettazione	36
3.2.4	Come formulare un'accettazione o rifiuto	37
Unità 4	Contratto internazionale	48
4.1	Contratto internazionale	48
4.2	La lingua dei contratti internazionali	49
4.3	Requisiti di validità di un contratto	49
4.4	Forme di contratti per iscritto	51
4.5	Criteri per la redazione di un contratto internazionale	51
4.6	Elementi di un contratto	52
4.6.1	Le premesse	52
4.6.2	L'oggetto del contratto, le modalità di esecuzione e la clausola di definizione	53
4.6.3	La durata del contratto	54
4.6.4	La clausola risolutiva espressa	55
4.6.5	Gli allegati	56
4.6.6	Le clausole di <i>hardship</i> , penale e di forza maggiore	56
4.6.7	La determinazione della legge applicabile al contratto	59
4.6.8	Il foro competente	60



4.7	Tipi di contratto internazionale	61
4.8	Informazioni sulla solvibilità o sulla produzione	61
Unità 5	Pagamento	69
5.1	Pagamento	69
5.1.1	Momento di pagamento	69
5.1.2	Moneta di pagamento	70
5.1.3	Soggetti di pagamento	72
5.1.4	Strumenti di pagamento	72
5.1.5	Modalità di pagamento	75
5.2	Tecniche per formulare le comunicazioni sul pagamento	81
5.2.1	Comunicazioni inviate dall'importatore	81
5.2.2	Comunicazioni inviate dall'esportatore	83
5.2.3	Solleciti di pagamento	85
Unità 6	Imballaggio, trasporto e assicurazione	92
6.1	Imballaggio	92
6.1.1	Imballaggio di trasporto	92
6.1.2	Imballaggio di vendita	94
6.1.3	Segnali di imballaggio di trasporto	95
6.1.4	Clausola di imballaggio	97
6.2	Trasporto	98
6.2.1	Contratti di trasporto e di spedizione	98
6.2.2	Gli Incoterms	100
6.2.3	Documenti di trasporto	100
6.2.4	Modalità di trasporto	101
6.3	Assicurazioni delle merci trasportate	104
6.3.1	Tipi di rischio	105
6.3.2	Contratto di assicurazione	105
6.3.3	Procedura da seguire in caso di danno	106
6.4	Tecniche per formulare la corrispondenza concernente la consegna	106
6.4.1	Comunicazioni tra fornitore e cliente	107
6.4.2	Disposizioni alla società di trasporti	108

6.4.3	Comunicazioni della società di trasporti	110
Unità 7	Reclami e arbitrato internazionale	116
7.1	Inadempimento contrattuale	116
7.2	Controversia e reclamo	117
7.2.1	La clausola riguardante controversie e reclami	118
7.2.2	Le clausole di <i>hardship</i> , penale e di forza maggiore	118
7.3	Arbitrato internazionale	118
7.3.1	Clausola compromissoria	119
7.3.2	Procedura arbitrale	121
7.4	Tecniche per formulare le lettere di reclamo	121
7.4.1	Ritardo nella consegna	122
7.4.2	Merce danneggiata	123
7.4.3	Merce non corrispondente all'ordine per tipo o quantità	124
7.4.4	Merce difettosa o di qualità non soddisfacente	126
7.4.5	Errori di fatturazione	127
7.5	Tecniche per formulare le risposte alle lettere di reclamo	128
7.5.1	Risposte positive	129
7.5.2	Risposte dubbie e negative	131
Unità 8	Agente di commercio	136
8.1	Agente	136
8.1.1	Nozione e caratteristiche	136
8.1.2	Tipi di agenti	136
8.1.3	Contratto di agenzia	137
8.1.4	Obblighi del preponente	138
8.1.5	Obblighi dell'agente	139
8.2	Tecniche per formulare una lettera di agente	140
Unità 9	Dogane	148
9.1	Funzione delle dogane	148
9.2	Scambi commerciali	149
9.2.1	Codice meccanografico	150
9.2.2	Dichiarazione doganale	150



9. 2. 3	Rappresentante doganale	152
9. 2. 4	Origine delle merci	152
9. 2. 5	Destinazione delle merci	153
9. 2. 6	Classificazione delle merci	153
9. 2. 7	Dazi e accordi internazionali	154
9. 3	Regimi doganali	154
9. 3. 1	Esportazione	155
9. 3. 2	Importazione	155
 Appendici		 161
1.	Abbreviazioni e sigle usate nelle corrispondenze commerciali ...	161
2.	Incoterms 2000	164
3.	Moduli importanti	171
1)	Fattura	171
2)	Assegno	172
3)	Cambiale Tratta	173
4)	Pagherò	174
5)	Richiesta Vaglia	175
6)	<i>Sales Confirmation</i>	176
7)	Documento doganale (Cina)	177
4.	Schema della procedura d'importazione ed esportazione	179
 Bibliografia		 180

Unità 1

Introduzione al commercio internazionale

Obiettivo:

- conoscere la nozione di commercio internazionale e significato del suo sviluppo
- acquisire le conoscenze di base e le procedure del commercio internazionale
- conoscere le più importanti convenzioni internazionali

1.1 Commercio internazionale

1.1.1 Nozione

Per **commercio internazionale** si intende l'insieme degli scambi di beni fra nazioni; prodotti finiti, prodotti semilavorati utilizzati nella produzione di altri beni o prodotti agricoli e derrate alimentari. Il commercio internazionale permette a una nazione di specializzarsi in quei beni che può produrre in maniera più economica ed efficiente; consente inoltre a un paese di consumare più di quanto sarebbe in grado di produrre se dovesse contare soltanto sulle proprie risorse.

1.1.2 Lo sviluppo del commercio internazionale

Il commercio internazionale si è consolidato dopo il 1500 quando, con la creazione di imperi coloniali da parte dei paesi europei, è diventato uno strumento della politica nazionale. Aumentare la ricchezza di una nazione, allora misurata in termini di beni posseduti (specialmente oro e metalli preziosi), era obiettivo di ogni impero che cercava di acquisirne la massima quantità con il minimo esborso. Questa forma di commercio internazionale, chiamata mercantilismo, fu molto diffusa nel XVI e XVII secolo.

Il commercio internazionale ha iniziato ad assumere la configurazione attuale con la creazione degli stati nazionali nel XVII e XVIII secolo, periodo in cui si sono delineate nuove teorie economiche.

1.1.3 Vantaggi del commercio internazionale

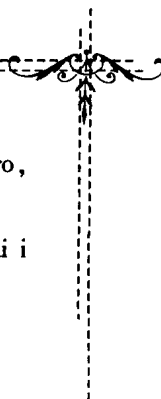
Secondo la teoria del vantaggio di costo relativo o comparato dell'economista inglese David Ricardo, al paese A conviene importare una merce dal paese B — ad esempio, stoffa — a un prezzo maggiore di quello che gli costerebbe produrla al proprio interno, se nella produzione di una seconda merce — ad esempio, vino — il paese A ha, sul paese B, un vantaggio di costo ancora maggiore di quello che ha nella produzione della stoffa; infatti, in questo caso al paese A conviene produrre una minor quantità di stoffa e una maggior quantità di vino e scambiare vino contro stoffa importata dal paese B. Così, con il commercio internazionale, il risultato finale sarà che un paese che ha un vantaggio di costo, compara i propri vantaggi e si specializzerà nella produzione e nell'esportazione di quello in cui il suo vantaggio di costo è maggiore. Se ogni regione si specializzasse nella produzione di beni per i quali ha un vantaggio relativo, verrebbero prodotti dunque più beni e aumenterebbe la ricchezza sia del paese compratore sia del venditore.

Oltre al suddetto vantaggio fondamentale, il commercio internazionale fornisce ulteriori benefici economici, ad esempio accresce e rende più efficiente la produzione mondiale, consentendo alle popolazioni dei vari paesi di consumare quantità maggiori e più diversificate di prodotti: un paese che possiede limitate risorse naturali è così in grado di produrre e consumare più di quanto potrebbe fare altrimenti. Il commercio internazionale amplia inoltre il numero dei mercati potenziali nei quali un paese può vendere i propri prodotti. L'aumento della domanda internazionale per i prodotti si traduce in un incremento della produzione e dell'uso di materie prime e del lavoro, che a sua volta conduce alla crescita dell'occupazione nazionale. La concorrenza può inoltre spingere le imprese ad accrescere la propria efficienza attraverso la modernizzazione e l'innovazione.

1.2 Conoscenze di base del commercio internazionale

1.2.1 Commercio internazionale e commercio estero

Commercio estero, ossia *Foreign Trade*, indica gli scambi di beni o servizi tra



uno Stato con altri Stati o altre regioni. Viene definito anche commercio all'estero, commercio oltremare oppure commercio d'importazione ed esportazione.

Invece il commercio internazionale è l'insieme del commercio estero di tutti i paesi, perciò viene chiamato anche commercio mondiale.

1.2.2 Sistema del commercio generale e sistema del commercio speciale

Tutti e due sono i sistemi statistici applicati per calcolare il commercio estero. Se si calcola secondo il confine territoriale, cioè si calcolano le merci che passano il confine territoriale, si parla di sistema del commercio generale; invece nel sistema del commercio speciale, si calcolano solo le merci sdoganate.

Attualmente, ci sono 90 paesi che utilizzano il sistema del commercio generale, compresi Cina, Giappone, Inghilterra, Canada, Stati Uniti, Australi ecc. ; 83 sono i paesi che si servono del sistema del commercio speciale, incluse Italia, Germania, Francia ecc.

1.2.3 Commercio diretto e commercio indiretto

“Commercio diretto” significa che il paese di produzione e il paese di consumo negoziano direttamente tra di loro.

Invece “commercio indiretto” si usa quando il paese di produzione e il paese di consumo negoziano tramite un paese terzo: in questo caso, il paese di produzione esegue l'esportazione indiretta, il paese di consumo esegue l'importazione indiretta e il terzo opera il cosiddetto commercio di transito.

1.2.4 Commercio visibile e commercio invisibile

A seconda della tipologia dei beni, il commercio si distingue in commercio visibile e commercio invisibile, cioè commercio di beni e commercio di servizi. La Classificazione standard del commercio internazionale (SITC) ha diviso le merci in 10 categorie: 0 — 4 sono per prodotti primitivi, 5 — 8 prodotti finiti, 9 è una categoria in cui sono inseriti i prodotti che non trovano collocazione precisa in una delle precedenti 8. Invece i servizi connessi al commercio come trasporto, assicurazione, tecnologia ecc. sono inclusi nel commercio invisibile. La grande differenza tra i due tipi di commercio è che il primo si riflette nella statistica commerciale della dogana, invece il secondo nel bilancio dello stato.

1.2.5 Bilancio favorevole e deficit del bilancio del commercio estero

Si parla di “bilancio favorevole del commercio estero” quando in un determinato anno il volume di importazione di uno Stato supera quello di esportazione. In questo caso, il commercio estero di tale Stato si colloca in una situazione vantaggiosa. In generale, un paese non deve trovarsi per un tempo troppo lungo con un bilancio favorevole del commercio estero, perché ciò può causare attriti con i paesi *partner* commerciali; inoltre, ed è il motivo più importante, entra nel Paese una gran quantità di valuta estera, aumenta la quantità totale di denaro domestico e provoca una pressione sull'inflazione. Tutti questi fattori non favoriscono lo sviluppo economico nazionale.

Invece, quando il volume di esportazione supera quello di importazione, siamo in presenza di deficit di bilancio. Con il deficit di bilancio, il paese si trova in una situazione svantaggiosa riguardo al commercio estero. A nessun paese conviene trovarsi in una situazione di deficit nel commercio estero, perché ciò potrà provocare un esodo all'estero di gran numero delle risorse nazionali e l'aumento del debito estero.

1.3 Testo esempio: Situazione del commercio italiano

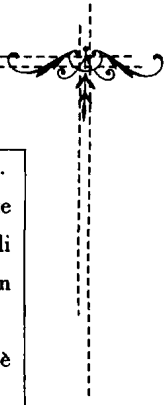
Le importazioni di petrolio e gas trascinano il saldo in rosso
Deficit oltre i 10 miliardi. In ribasso l'export di mobili e legno

L'Istat: commercio estero mai così male dagli anni 80

ROMA—Le importazioni di petrolio e gas fanno sprofondare il saldo del commercio estero in Italia. Secondo i dati diffusi dall'Istat, nel 2005 ha toccato un record negativo di 10.368 milioni di euro (il deficit nel 2004 è stato di 1.221 milioni di euro), un risultato che non si toccava dagli anni Ottanta.

Nel 2005 le esportazioni complessive sono cresciute del 3,7% rispetto al 2004, mentre le importazioni sono aumentate del 6,8%.

Greggio e gas naturale pesano per il 13,4% nelle importazioni complessive e sono cresciute dal 10,3% del 2004 al 13,4% del 2005. Se non ci fossero, sottolinea l'istituto di statistica, il saldo della bilancia commerciale sarebbe positivo. D'altro canto la voce petrolio



raffinato è una di quelle con il segno positivo più marcato tra le esportazioni del nostro Paese.

Le variazioni positive più elevate delle esportazioni-spiega l'Istat-sono state registrate appunto per i prodotti petroliferi raffinati, per i prodotti chimici e le fibre sintetiche artificiali e per i metalli. Le flessioni maggiori si sono invece manifestate per i mobili e per i prodotti in legno.

Nel 2005, dunque, il saldo della bilancia commerciale al netto dei prodotti energetici è positivo per 30.214 milioni euro a fronte di un surplus di 27.965 milioni di euro nel 2004.

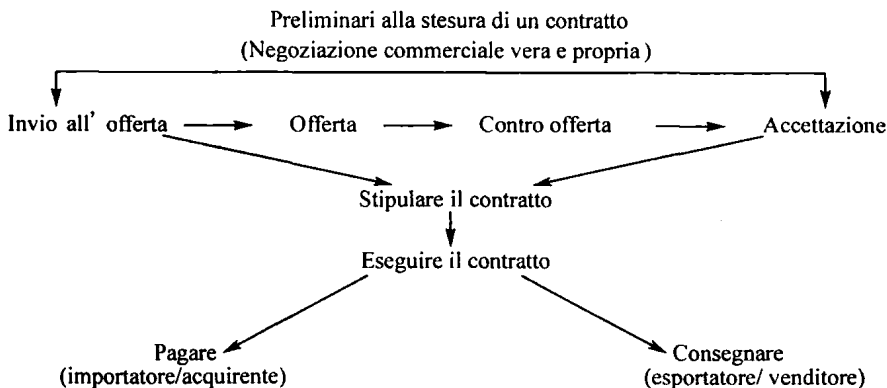
Sempre per quanto riguarda l'interscambio complessivo, nel solo mese di dicembre 2005, rispetto allo stesso mese dell'anno precedente, le esportazioni sono aumentate del 4,2% e le importazioni dell'8,7%. Con un saldo commerciale negativo per 1.371 milioni di euro a fronte di un deficit di 503 milioni di euro registrato nel 2004.

Guardando il dato relativo all'interscambio tra Italia e Paesi dell'Unione Europea, c'è un saldo negativo di 2 miliardi (1,8 l'anno prima), le esportazioni sono cresciute dell'1,1% e le importazioni dell'1,2%.

(17 febbraio 2006, la Repubblica Economia. it)

Fonte: <http://www.repubblica.it>

1.4 Processo semplice del commercio internazionale



In questo capitolo presentiamo la struttura della fase riguardante i preliminari alla stesura di un contratto, mentre le altre pratiche del processo del commercio internazionale saranno trattate nei capitoli successivi.

I preliminari alla stesura di un contratto includono i seguenti momenti:

- 1) selezionare la persona che svolgerà il ruolo di responsabile, curatore degli interessi della parte coinvolta nell'azione commerciale
- 2) scegliere il mercato di riferimento
 - studiare la situazione del prodotto di riferimento nel mercato estero
 - studiare le relazioni di domanda e offerta nel mercato
 - studiare il prezzo del prodotto di riferimento nel mondo
- 3) studiare e scegliere il partner collaborativo
 - la capacità di solvibilità del partner
 - l'oggetto sociale del partner
 - la capacità di gestione del partner
 - lo stile di gestione del partner
- 4) decidere le strategie da adottare e il piano

1.5 Convenzioni internazionali

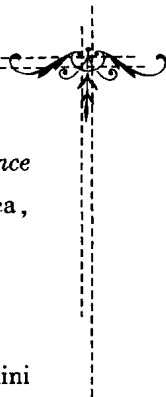
Le convenzioni internazionali sono accordi fra gli Stati che assumono valore di legge all'interno degli Stati che le hanno ratificate.

1.5.1 Convenzione di Varsavia—Oxford del 1932

Nel 1928, l'ILA (*International Law Association*) ha stipulato a Varsavia una convenzione unitaria sulla compravendita che utilizza il termine CIF (Convenzione di Varsavia del 1928). In seguito, il Convegno di New York del 1930, il Convegno di Parigi del 1931 e il Convegno di Oxford del 1932 hanno modificato ed intergrato la Convenzione in 21 articoli. Perciò si è cambiato il titolo in Convenzione di Varsavia—Oxford del 1932.

1.5.2 Definizioni rivedute dei termini del commercio estero americano 1941

Le *Definizioni rivedute dei termini del commercio estero americano del 1941* (*Revised American Foreign Trade Definition 1941*) sono state ratificate da nove enti commerciali americani. In questa convenzione si definiscono solo 6 termini: *Ex*



Point of Origin, Free on Board, Free Along Side, Cost & Freight, Cost, Insurance and Freight, Ex Dock. Queste definizioni si applicano soprattutto in America, perciò chi effettua affari con i Paesi americani è tenuto a conoscerle.

1.5.3 Incoterms 2000

Incoterms, contrazione di *International Commerce Terms* è la serie di termini utilizzati nel campo delle importazioni ed esportazioni, valida in tutto il mondo, che definisce in maniera univoca e senza possibilità di errore ogni diritto e dovere competente ai vari soggetti giuridici coinvolti in una operazione di trasferimento di beni da una nazione ad un'altra.

I termini Incoterms sono stati ratificati dalla Camera di commercio internazionale (ICC, *International Chamber of Commerce*) e pubblicati originariamente in lingua inglese con traduzione autorizzata in altre 31 lingue da parte delle varie Camere di commercio nazionali.

Gli Incoterms (*International Commercial Terms*) permettono di stabilire chi sopporta i costi di trasporto, di assicurazione della merce, di sdoganamento (in caso di Paesi extracomunitari) e quando avviene il passaggio di rischi e responsabilità dal venditore al compratore.

Gli Incoterms rappresentano modalità facoltative con le quali le parti cercano di interpretare in maniera uniforme, costante e autentica le clausole di un contratto di vendita relative al trasferimento delle merci. Attraverso queste clausole è quindi possibile stabilire in modo univoco:

- il soggetto che si accolla il costo del trasporto principale;
- il luogo e le modalità di consegna della merce;
- il momento e il luogo in cui si verifica il passaggio dei rischi dal venditore al compratore;
- il soggetto che si assume tutti gli altri oneri connessi con il trasporto delle merci (emissione documentazione, spese di carico e scarico, operazioni doganali, assicurazione delle merci ecc.)

Dopo la prima edizione del 1936, tali regole commerciali sono state modificate e integrate, sempre dalla Camera di commercio internazionale, nel 1953, 1967, 1976, 1980 e 1990. L'ultima revisione è avvenuta nel 2000: alcuni termini sono stati fusi e riformulati, anche per renderli compatibili con i nuovi sviluppi del sistema di trasmissione elettronica dei dati (EDI). Gli Incoterms si applicano solo

in riferimento alla consegna delle merci, non riguardano il trasferimento del diritto titolare delle merci né le merci “invisibili”.

Incoterms 2000

Gruppo E Partenza	EXW	Franco fabbrica (Ex Works)
Gruppo F Trasporto principale non pagato	FCA	Franco vettore (Free Carrier)
	FAS	Franco lungo bordo (Free Alongside Ship)
	FOB	Franco a bordo (Free On Bord)
Gruppo C Trasporto principale pagato	CFR	Costo e nolo (Cost and Freight)
	CIF	Costo, assicurazione e nolo (Cost, Insurance and Freight)
	CPT	Trasporto pagato fino a . . . (Carriage Paid to . . .)
	CIP	Trasporto e assicurazione pagati fino a . . . (Carriage and Insurance Paid to . . .)
Gruppo D Arrivo	DAF	Reso frontiera (Delieived At Frontier)
	DES	Reso ex ship (Delivered Ex Ship)
	DEQ	Reso banchina sdoganato (Delivered EX Quay-Duty Paid)
	DDU	Reso non sdoganato (Delivered Duty Unpaid)
	DDP	Reso sdoganato (Delivered Duty Paid)

Le sigle adattate dalla CII, ripartite nei quattro gruppi elencati sopra, indicano quanto segue:

- Gruppo E (Ex Works). In questo caso l'unica opzione possibile è data dal termine EXW, che nel mercato interno corrisponde a Franco magazzino venditore. Tutti i costi e i rischi del trasporto sono a carico del compratore una volta che il venditore abbia messo la merce a disposizione per il caricamento presso il proprio magazzino.
- Gruppo F (Free, che in questo caso significa Franco). Il compratore ha il diritto di far trasportare la merce senza costi aggiuntivi presso il vettore o a bordo della merce in partenza, o comunque dove avviene il raggruppamento o il consolidamento delle merci prima di partire per l'itinerario principale del viaggio. Il costo del trasporto principale rimane a carico del compratore, che deve stipulare e pagare il contratto di trasporto. Per quanto riguarda il passaggio dei rischi, questi si trasferiscano dal venditore al compratore con la consegna della merce allo spedizioniere-vettore indicato dal compratore.