

Convegno Confindustria dell'11 Aprile 2013

Intervento della Dott.ssa Maria Teresa Bertoli – Financial Manager di Interna Holding



Pagamenti internazionali

Il momento del pagamento è l'ultima fase di un lungo processo contrattuale in cui si incontrano le esigenze di compratore e venditore.

Il venditore ha l'esigenza di annullare o circoscrivere i seguenti rischi:

- Rischio commerciale, cioè insolvenza di diritto o di fatto del compratore;
- Rischio Paese, cioè impossibilità di incassare i propri crediti a causa di difficoltà sopravvenute nel Paese della controparte.

Per contro, anche il compratore ha delle esigenze: prima fra tutte, la necessità di pagare soltanto a fronte della sicurezza che la merce gli è stata inviata, ed è conforme a quanto definito in contratto.

Un buon contratto sarà quello in cui sono stati attentamente valutati i rischi in rapporto ai benefici che si spera di ottenere.

Rischi connessi al pagamento

In particolare occorre valutare le differenti tipologie di rischio.

- **Rischio di cambio**

La scelta della valuta in cui verrà espresso il pagamento, comporta, di fatto, l'assunzione del rischio di cambio da parte di uno dei due contraenti. Il pagamento potrà, infatti avvenire:

- a) nella valuta del debitore: il debitore paga nella propria valuta, il creditore si assume allora il rischio di cambio perché riceverà valuta estera che dovrà contro valorizzare nella valuta nazionale;
- b) nella valuta del creditore: il creditore riceve valuta propria, per contro il debitore deve inviare la valuta estera, che dovrà acquisire convertendo la valuta nazionale ed assumendosi quindi il relativo rischio di cambio;
- c) nella valuta di un Paese terzo: il debitore paga in una valuta estera che è diversa dalla valuta del creditore.

Entrambi allora dovranno effettuare un'operazione di conversione della divisa: il rischio di cambio graverà su entrambi.

- **Rischio commerciale e rischio Paese**

La scelta del momento in cui avverrà il pagamento rispetto all'esecuzione del contratto, potrà essere effettuata:

- a) in via anticipata: il trasferimento dell'importo avviene prima della consegna del bene o dell'esecuzione del servizio;
- b) in via posticipata: il trasferimento dell'importo avviene dopo la consegna del bene o l'esecuzione del servizio;
- c) in via contestuale: consegna della merce e pagamento avvengono contemporaneamente: Nella pratica operativa questa formula non è molto seguita per le difficoltà di ordine tecnico, valutario, e legislativo che incontra nei diversi Paesi,

Tutte le vendite con pagamento dopo la spedizione determinano, per il venditore, un rischio di mancato o ritardato pagamento. Se si vende all'estero il rischio di credito è accresciuto dalla minore

conoscenza dei clienti, da differenze legislative e di prassi commerciale, dalla distanza culturale e geografica del cliente, da possibili instabilità politiche nei paesi di destinazione delle esportazioni.

La scelta di condizioni di pagamento appropriate ed il ricorso a strumenti di garanzia del credito possono attenuare il rischio. Tuttavia, modalità di pagamento considerate sicure possono rivelarsi nella pratica inefficaci. Alcuni strumenti di pagamento, se non utilizzati correttamente, possono generare costi sproporzionati alla effettiva riduzione del rischio. Inoltre le condizioni di vendita non dipendono solo dall'esportatore ma anche dalle richieste e dal potere contrattuale degli acquirenti.

Per individuare le soluzioni più convenienti in funzione del grado di rischio, delle richieste del cliente e delle politiche commerciali aziendali è utile avere un quadro completo delle forme di pagamento e di garanzia del credito.

La principale e più utilizzata forma di pagamento sui mercati esteri è la Lettera di Credito.

Tutela del rischio di mancato pagamento con il credito documentario

L'incasso del credito documentario consiste in una forma di pagamento in base alla quale il venditore conferisce alla propria banca mandato di incassare l'importo della fornitura dal compratore contro consegna dei documenti rappresentativi della merce. Per assolvere il mandato, la banca del venditore trasmette i documenti ad una banca sulla piazza del compratore, la quale si occupa dell'incasso o dell'accettazione.

Il credito documentario consiste in un impegno inderogabile assunto da una banca su ordine dell'acquirente (ordinante), ad effettuare una certa prestazione (pagamento o accettazione o negoziazione) a favore del venditore (beneficiario), contro presentazione dei documenti richiesti, conformi ai termini e alle condizioni indicate nel credito.

Questa forma di pagamento è regolata da **Norme Internazionali**: le Norme ed Usi Uniformi relative ai crediti documentari, conosciute anche con la sigla NUU, elaborate per la prima volta dalla Camera di Commercio Internazionale (CCI).

Come rendere sicuro il credito documentario

Il credito documentario è una obbligazione della banca distinta ed autonoma rispetto al contratto commerciale tra venditore ed acquirente. Una volta effettuata la spedizione e consegnati alla banca i documenti previsti dalla lettera di credito, il venditore ha diritto al pagamento, anche se l'acquirente non vuole o non può ritirare la merce. Il pagamento è subordinato solo alla conformità dei documenti a quanto previsto dal credito documentario ed è quindi indipendente, per esempio, da valutazioni dell'acquirente circa la conformità della merce.

Il credito documentario ha inoltre il grosso vantaggio di garantire il pagamento anche prima della consegna della merce, a partire dal momento in cui la lettera di credito viene aperta. Una lettera di credito emessa con congruo anticipo rispetto alla data di consegna permette al venditore di iniziare la produzione disponendo di una garanzia supplementare e più "forte" dell'impegno contrattuale dell'acquirente. Questo è uno dei motivi per cui il credito documentario è molto utilizzato nelle vendite di beni prodotti su commessa.

Il venditore deve prestare molta attenzione alle diverse forme con le quali un credito documentario è emesso, perché a ciascuna di esse corrispondono gradi di rischio di credito molto diversi.

Innanzitutto la "protezione" offerta al venditore è efficace solo se la lettera di credito è irrevocabile, e cioè, una volta emessa, non può essere revocata per iniziativa dell'acquirente o della banca.

Il credito documentario può inoltre essere non confermato o confermato.

Nel caso di credito non confermato la banca che emette la lettera di credito è l'unico soggetto impegnato al pagamento contro documenti.

Se il credito non è confermato rimangono in capo al venditore il rischio legato alla solvibilità della banca emittente ed il rischio Paese. Inoltre c'è la possibilità che la banca emittente, che è in genere scelta dall'acquirente, sollevi delle eccezioni, anche pretestuose, sulla regolarità dei documenti, rifiutandosi di pagare. Per questi motivi è fortemente consigliabile chiedere la conferma della lettera di credito, soprattutto se la banca emittente ed il Paese dell'acquirente non hanno uno standing creditizio elevato.

Con la conferma l'impegno della banca confermante si aggiunge a quello della banca che ha emesso la lettera di credito.

L'obbligato principale nei confronti del venditore diventa la banca confermante, alla quale in genere competono l'esame dei documenti di spedizione ed il pagamento.

Poiché di solito la banca confermante è indicata dal venditore, la conferma permette di negoziare i documenti di spedizione sulla piazza del venditore stesso. Ciò evita che la negoziazione venga fatta

presso la banca emittente e consente al venditore di interloquire direttamente con chi controlla i documenti, con maggiori possibilità di sanare eventuali non conformità.

Può accadere che non si trovi una banca di standing elevato disponibile alla assunzione del rischio di solvibilità della banca emittente ed del rischio Paese impliciti nel rilascio della conferma. Per questo motivo, ancora prima di concordare un pagamento con lettera di credito, è necessario verificare se sarà possibile ottenere una conferma.

Sebbene sia uno degli strumenti di pagamenti più sicuri, anche una lettera di credito confermata ha dei rischi per il venditore.

La banca confermante tende a porre riserve sulla conformità dei documenti perché una negoziazione con riserva le consente, in pratica, di subordinare il proprio pagamento a quello della banca emittente. In questo modo la conferma perde efficacia e viene ad essere solo un costo aggiuntivo per il venditore. Perciò è opportuno che il rilascio della conferma venga fatto dalla banca del venditore o comunque da una banca di suo gradimento. Aver come controparte una banca di propria scelta (piuttosto che, per esempio, una banca estera indicata dall'acquirente) aumenta il potere contrattuale del venditore nella fase di negoziazione dei documenti.

Per ridurre la possibilità di riserve il venditore deve inoltre prestare molta attenzione al controllo del testo della lettera di credito e alla preparazione dei documenti di spedizione. Questa relativa complessità di gestione, insieme al costo delle commissioni bancarie (di emissione, negoziazione ed eventualmente conferma della lettera di credito), che in genere si riesce ad addebitare solo in parte all'acquirente, sono altri elementi che vanno valutati prima di proporre un pagamento con credito documentario.

Il credito documentario è una forma di pagamento la cui “buona riuscita” dipende dalla cura con la quale il credito viene aperto e dalla precisione con cui vengono predisposti i documenti da presentare alla banca. Per non vanificare quindi i vantaggi che derivano da questo mezzo di pagamento si suggerisce:

- a) di verificare che il Paese in cui risiede la banca che emetterà il credito documentario sia un **Paese “assicurabile”**, cioè un Paese beneficiario di linee di credito concesse da Sace o direttamente da gruppi bancari;
- b) di accertarsi che la banca che emetterà il credito documentario sia una **banca “gradita”**, cioè che la sua eventuale richiesta di conferma possa essere accettata dalla banca italiana e/o da altra banca europea;

- c) di verificare con lo spedizioniere la **modalità di trasporto** per conoscere, prima di definire l'accordo contrattuale, come verrà spedita la merce (mezzo, luogo, tragitto, eventuali trasbordi, ecc.) e, soprattutto, quale sarà il relativo documento di trasporto che verrà consegnato;
- d) definire un **termine di consegna** della merce del gruppo "C" degli Incoterms 2010 della Camera di Commercio Internazionale o, se questo risulta difficile, accertarsi di riuscire a presentare il documento di trasporto che verrà richiesto nel credito documentario nei termini e nei modi prescritti nel credito stesso;
- e) di concordare con il proprio cliente tutti i punti in cui si articolerà il credito documentario con l'aiuto magari di un **Draft** contenente le istruzioni che il compratore/ordinante dovrà dare alla propria banca per l'emissione del credito documentario, riportando gli elementi essenziali nella fattura proforma, nella conferma d'ordine o nel contratto, facendo così in modo che il cliente sia vincolato all'emissione di una lettera di credito come da specifiche scritte concordate e sottoscritte tra le parti.
- f) di definire con il proprio cliente entro quale **data** il credito documentario dovrà essere emesso e notificato al fine di rispettare i tempi di consegna della merce concordati contrattualmente; prevedendo anche nel contratto uno slittamento dei tempi qualora la controparte non adempia all'apertura della LC nei tempi concordati.
- g) di essere certi di poter esibire tutti i **documenti** richiesti la cui presentazione NON potrà dipendere dal compratore/ordinante e/o da suoi rappresentanti, ma solo dal beneficiario del credito;
- h) di verificare, al ricevimento del credito documentario, se è stato emesso secondo gli **accordi** presi e se si è in grado di rispettare tutti i termini e condizioni. In caso contrario richiedere subito le eventuali modifiche;
- i) di prevedere che il credito documentario sia sempre utilizzabile presso la **banca** (possibilmente la Vostra e/o comunque una banca italiana od europea a seconda dei casi) apponendo la

dicitura “at the counters of...” indicata al compratore e che la stessa sia stata designata, cioè delegata dalla banca emittente ad eseguire la prestazione promessa e, se del caso, sia stata autorizzata a confermare il credito;

j) di gestire il rapporto con la banca e con lo spedizioniere in particolare, in modo da **verificare per tempo eventuali difficoltà** che possono impedire il rispetto delle condizioni prescritte nel credito documentario;

k) di non dimenticare che **il credito documentario non si sostituisce mai al rapporto fiduciario che si instaura tra venditore e compratore** e che deve, comunque, essere sempre valutato e verificato nelle sue componenti essenziali (affidabilità, solvibilità, consistenza patrimoniale, serietà commerciale della controparte).

l) di non dimenticare mai di associare ad una lettera di credito un contratto che definisca i rapporti tra le parti e protegga il venditore dal rischio di scadenza della lettera di credito senza aver negoziato, difficile utilizzo della stessa e eventuali litigi dovessero sorgere.