

9

I pagamenti internazionali

I pagamenti internazionali

di Antonio Di Meo, professore a contratto in Tecniche del Commercio Internazionale presso la Facoltà di Economia dell'Università di Macerata

LA CONDIZIONE DI PAGAMENTO NELLA VENDITA INTERNAZIONALE

La definizione della condizione di pagamento è certamente una delle più grosse problematiche che gli operatori economici devono affrontare nelle vendite all'estero.

Chi vende proporrà delle clausole che lo rassicurino circa l'incasso del proprio credito. Chi, invece, acquista, si preoccuperà di avere la liquidità per effettuare il relativo pagamento, cercando di posticiparlo rispetto alla consegna della merce o alla prestazione del servizio.

In questi casi, diventa importante che l'esportatore segua una strategia contrattuale che gli consenta di posizionarsi sui mercati individuati, riducendo al minimo i rischi di mancato o ritardato pagamento che possono riservare danni economici per l'impresa, tali da impedire in alcuni casi, la competitività o la presenza su certi mercati.

L'incontro tra le esigenze contrapposte di chi vende e di chi compra determinerà la scelta della forma di pagamento, che sarà influenzata da vari elementi che, negli scambi internazionali, assumono una rilevanza maggiore in relazione a quanto di seguito elencato:

- il rischio commerciale (insolvenza della controparte);
- la situazione politica ed economica del paese della controparte (rischio paese);
- la possibilità di attivare una copertura del rischio commerciale e/o politico;
- il rapporto e il grado di conoscenza esistente tra il venditore e il compratore;
- la forza contrattuale, la situazione particolare del mercato di riferimento (settore merceologico) e la tipologia di accordo commerciale sottostante;
- il regime valutario e le norme all'*import* esistenti nel paese del compratore;
- gli usi, le consuetudini, la prassi bancaria internazionale e le condizioni di vendita concordate (Incoterms);
- il volume delle singole forniture e la distanza;
- la possibilità di essere sostituiti con altri fornitori.

In considerazione delle variabili sopra indicate, dei rischi e dei costi che ogni scelta comporta, è importante regolare in modo chiaro i vari aspetti dell'accordo commerciale per quanto attiene la forma di pagamento, definendo esattamente:

- il momento in cui verrà effettuato il pagamento della fornitura (**quando pagare**);
- la moneta di pagamento (**in che moneta pagare**);
- il luogo di pagamento (**luogo di pagamento**);
- le **banche** che interverranno nell'operazione;
- il modo con cui avverrà il trasferimento dei fondi (**sistemi di pagamento**);
- la **forma** tecnica di **pagamento** che sarà utilizzata.

Moneta, banche e luogo di pagamento

Per quanto riguarda in **che moneta pagare**, dove pagare e le **banche** che interverranno nell'operazione, ci limitiamo semplicemente a specificare quanto gli operatori economici sanno bene, vale a dire che, quando si opera con una controparte estera, occorre concordare in quale moneta fissare il prezzo della vendita, tenendo ben presente che, l'utilizzo di una moneta contrattuale diversa dall'euro, esporrà l'azienda al rischio di cambio. Il rischio, cioè, di incassare una quantità di unità di conto nazionale inferiore a quella attesa (per l'esportatore), oppure di dover utilizzare (per l'importatore) una quantità di moneta nazionale superiore a quella prevista.

Con riferimento al **luogo di pagamento**, lo stesso sarà presso la banca del venditore o presso una terza banca.

Sistemi di pagamento

Indipendentemente dalla forma di pagamento adottata, il sistema bancario internazionale utilizza "sistemi di pagamento" che permettono di veicolare i regolamenti tra una banca e l'altra nel modo più veloce e sicuro e con un linguaggio uniforme. Tra questi, ricordiamo: Swift (*Society for World-wide Interbank Financial Telecommunications*) e Sepa (*Single Euro Payments Area*).

Swift è il "sistema" a cui hanno aderito tutte le banche del mondo che permette di scambiarsi qualsiasi tipo di messaggio (esecuzione di pagamenti, assunzioni di impegni, scambio di informazioni, disposizioni per movimentazione di conti, ecc.), attraverso codici di controllo chiamati "*Authenticator key*" che assicurano l'autenticità dei messaggi, rendendoli immediatamente operativi. Permette, inoltre, velocità di trasmissione ed "uniformità" di linguaggio attraverso l'adozione di "categorie" di operazioni create per garantire, appunto, uniformità e ridurre i rischi di disguidi ed interpretazioni diverse.

Sepa è, invece, un'area che riguarda i 27 Paesi Comunitari più l'Islanda, il Liechtenstein, la Norvegia e la Svizzera, che permette di

effettuare e ricevere pagamenti in euro all'interno del singolo Paese o al di fuori dei confini nazionali, alle stesse condizioni di base accordate nel singolo Paese. Perché questo sistema di compensazione possa attivarsi è obbligatorio l'utilizzo delle coordinate bancarie fornite da tutte le banche alla propria clientela e, cioè, dei codici IBAN, *International Bank Account Number* e BIC, *Bank identification code*.

Quando pagare

Riguardo al momento in cui dovrà avvenire il pagamento si potrà concordare che il pagamento sia effettuato prima (pagamento anticipato), dopo (pagamento posticipato) o contestualmente alla consegna della merce (pagamento contestuale).

Pagamento anticipato

È sicuramente la condizione da preferire per il venditore in quanto lo stesso spedisce la merce ordinata dal compratore soltanto quando l'importo relativo alla fornitura gli sarà stato accreditato in via definitiva e liberatoria sul conto corrente.

In tal caso il venditore non è, così, esposto ad alcun rischio di mancato pagamento, mentre il compratore potrebbe nutrire dei "dubbi" circa la spedizione della merce.

Il compratore che si trovi in questa situazione potrebbe cautelarsi dal suddetto rischio chiedendo al venditore di far aprire a suo favore una garanzia di restituzione del pagamento anticipato, denominata in inglese "*Advance payment guarantee*", con la quale la banca si impegna a riconoscere al compratore l'importo pagato anticipatamente nel caso di mancata spedizione della merce.

Pagamento posticipato

È la situazione che preferisce il compratore, in quanto riceve la merce ordinata prima di eseguire il pagamento a favore del venditore. In questo caso è il venditore che si accolla tutti i rischi: deve produrre la merce, metterla a disposizione del compratore nel luogo e nei termini concordati e spedirla fino a destinazione.

Con il pagamento posticipato rispetto allo spedizione della merce, il venditore è esposto al rischio di mancato pagamento a causa di inadempienza del compratore (che potrebbe non pagare o pagare in ritardo) oppure a causa di inadempienza del paese in cui risiede il compratore (rischio politico). Il pagamento posticipato rispetto alla fornitura è senz'altro la forma più diffusa e, proprio per i rischi cui è esposto il venditore, richiede che la definizione della condizione di pagamento sia effettuata con attenzione per ridurre o superare i predetti rischi adottando, a seconda dei casi, strumenti di cautela che possono essere di tipo assicurativo oppure di tipo bancario. Con riferimento agli strumenti di tipo bancario, il venditore può richiedere al proprio cliente di farsi rilasciare da primaria banca una garanzia di pagamento (*Payment guarantee*), a tutela del rischio di mancato pagamento.

La dilazione di pagamento concessa, inoltre, i termini di rimborso, il tasso di interesse implicito o esplicito applicato alla dilazione concessa devono essere considerati in modo da non pregiudicare l'equilibrio finanziario dell'impresa.

Pagamento contestuale

Il pagamento contestuale, conosciuto con il termine "contrassegno", ma anche con il termine inglese "*Cash on delivery*", in sigla *COD*, si ha quando la consegna della merce è vincolata all'avvenuto pagamento della fornitura, che dovrà avvenire con trasferimento dell'importo via *Swift*. L'avvenuto pagamento lo si avrà soltanto quando l'importo viene accreditato sul conto corrente del beneficiario in via definitiva. Non basta, quindi, la dimostrazione dell'avvenuta esecuzione del pagamento per avere certezza dello stesso. Il *COD*, che è utilizzato soprattutto per le spedizioni via camion in ambito europeo, è una modalità di regolamento che suggerirebbe al venditore la gestione del trasporto fino a destino, evitando così, di lasciarla alla parte compratrice, soprattutto se l'oggetto della vendita consiste in prodotti non standardizzati.

LE FORME DI PAGAMENTO INTERNAZIONALE

Le forme di pagamento in uso nel commercio internazionale sono le seguenti:

- il bonifico bancario (*banker's swift transfer or transmission oppure bank transfer via Swift*);
- la rimessa di assegni bancari (*check or cheque*);
- l'incasso documentario (*documents against payment o documents against acceptance*);
- l'incasso semplice (*clean collection*) di effetti (*promissory note/bill of exchange*) o di ricevute bancarie (*receipt*);
- l'apertura di credito documentario (*documentary credit*) senza conferma o con conferma.

La scelta di una delle forme di pagamento sopra indicate impone, agli operatori economici, in particolare all'esportatore, di seguire alcune regole nella definizione della stessa al fine di governare meglio il livello di rischio circa l'incasso del credito che può essere di tipo commerciale, quando il mancato pagamento è causato esclusivamente da una inadempienza del compratore, oppure di tipo politico (rischio paese), quando l'inadempienza può essere causata da eventi legati al sistema paese.

Regole nella definizione della forma di pagamento

- Informarsi circa l'affidabilità e la solvibilità della controparte estera e/o del proprio partner
- Non lasciare alla controparte estera piena discrezionalità di scegliere e definire la condizione di pagamento
- Andare alla trattativa con la controparte estera già preparati circa le possibili soluzioni di pagamento
- Definire in modo preciso la forma tecnica di pagamento usando una terminologia appropriata
- Concordare, nel caso di credito documentario, il contenuto/articolazione dello stesso, vincolando la consegna della merce a decorrere dalla data della notifica
- Concordare la data entro cui dovrà pervenire l'eventuale garanzia bancaria o la *Stand by Letter of credit* ed il loro contenuto
- Fissare il tempo (la scadenza) in cui il pagamento dovrà essere effettuato e le modalità del relativo trasferimento valutario
- Indicare la banca presso cui dovrà pervenire il pagamento dall'estero, precisandone le coordinate bancarie (IBAN, BIC Code, ecc.)
- Informarsi circa la banca che l'acquirente estero utilizzerà per il trasferimento dell'importo
- Precisare chi dovrà pagare le spese e le commissioni bancarie (banca italiana e banca estera) relative all'operazione oggetto della trattativa
- Valutare la moneta/divisa contrattuale per gestire, poi, l'eventuale rischio di cambio
- Ricordarsi che, nel caso in cui la transazione sia espressa in valuta estera, la stessa sarà negoziata dalla banca al cambio del giorno di negoziazione
- Non dimenticare le dirette implicazioni che la condizione di pagamento ha con i termini di consegna della merce (*Ex works, Fca, Fob, Cfr, Cif, ecc.*) e con i documenti, soprattutto nei pagamenti contro presentazione degli stessi (incassi e crediti documentari)
- Dare forma scritta agli accordi presi utilizzando testi standard da adattare di volta in volta alle singole operazioni

Il Bonifico bancario

Il bonifico bancario consiste nel trasferimento di un importo eseguito da una banca su istruzioni del debitore/ordinante, ad una banca corrispondente nel Paese del beneficiario, con l'invito ad effettuare a quest'ultimo un pagamento incondizionato.

Il trasferimento di qualsiasi somma di denaro può riguardare qualsiasi tipo di operazione sottostante di carattere mercantile, non mercantile, finanziaria o di tipo compensativa, da un soggetto ad un altro per il tramite del canale bancario.

Caratteristiche

- Il bonifico bancario viene effettuato via swift (*swift transfer - ST*), oppure, anche se più raramente, per posta (*mail transfer - MT*);
- può riguardare qualsiasi importo, sia di entità modeste che di valore elevato;
- ha costi estremamente contenuti;
- il trasferimento dell'importo a favore del beneficiario, avviene con la movimentazione dei conti in valuta che le banche di tutto il mondo scambiano tra di loro e che sono conosciuti con il termine di "conti nostro" se espressi in valuta estera, oppure "conti loro" se in euro. In ambito Sepa i bonifici in euro vengono inviati, attraverso i Codici Iban e Bic, direttamente alla banca del beneficiario facendo transitare i fondi attraverso il Sistema delle Banche Centrali Europee (SEBC) che gestisce il sistema *Target - Transeuropean Automated Real Time Gross Settlement Express Transfer* (Trasferimento espresso transeuropeo automatizzato dai regolamenti lordi in tempo reale).

Punti di attenzione

- precisare in che data dovrà essere effettuato il bonifico bancario;
- concordare con il cliente il modo di trasmissione;
- fornire al proprio cliente le "coordinate bancarie internazionali" e cioè, il codice IBAN e il codice identificativo della Banca (*Bic Code*);
- indicare la causale del pagamento, cioè a che titolo viene effettuato il pagamento;
- verificare in anticipo (in ambito extra Sepa) che la banca dell'importatore intrattenga rapporto di corrispondenza o possa scambiare le chiavi di controllo con la propria banca;
- accordarsi con il compratore sulla suddivisione delle spese (di norma ognuno si accolla quelle della propria banca) specificando la ripartizione con l'acronimo inglese "*Share*";
- non trascurare mai che l'iniziativa di impartire le istruzioni per il pagamento a mezzo bonifico bancario, è sempre del debitore, che potrebbe non disporre o ritardare di disporre il pagamento a favore del beneficiario.

L'assegno bancario

L'assegno bancario costituisce un ordine disposto da un soggetto nei confronti di una banca (trattario) indicata sullo stesso, di pagare a vista una somma determinata all'ordine di un beneficiario, nominativamente indicato, oppure, semplicemente all'ordine, contro addebito su di un conto corrente intrattenuto con la banca medesima.

La sua funzione è quella di legittimare il portatore dell'assegno a presentarsi ad una banca al fine di ottenere il pagamento dell'importo iscritto sulla faccia dell'assegno, indipendentemente dal tipo di operazione sottostante per la quale il medesimo è stato emesso.

Caratteristiche

A seconda della disciplina giuridica in materia vigente nei singoli Paesi, l'assegno bancario può essere considerato:

- **titolo di credito** (Paesi di *civil law*) oppure un **negotiable instrument** (Paesi di *common law*);
- **titolo esecutivo** quando permette la possibilità di esercitare un'eventuale azione di regresso senza una preventiva sentenza del giudice oppure (a seconda della disciplina vigente nei singoli Paesi), privo dell'esecutività che implica la necessità di ottenere una sentenza del giudice per esercitare un'azione di regresso;
- **autonomo**, quando è caratterizzato dalla totale indipendenza/ autonomia dal contratto sottostante da cui trae origine, almeno per i paesi che hanno sottoscritto (o si sono uniformati) alle convenzioni di Ginevra degli anni trenta;
- **astratto**, in quanto ha valore ed efficacia indipendentemente dalla causa che l'ha originato;
- **formale**, poiché contiene alcuni elementi essenziali (la denominazione di assegno bancario, l'ordine incondizionato di pagare, l'indicazione del luogo di pagamento, il luogo e la data di emissione, l'importo in cifre ed in lettere, ecc.) e vale per ciò che è riportato sullo stesso;
- **trasferibile**, poiché può essere trasferito da un soggetto all'altro mediante «girata», che deve essere apposta sul retro dell'assegno o sull'allungamento (salvo il caso in cui sia emesso con la clausola *non trasferibile*);
- **all'ordine** di un nominativo espressamente indicato o, semplicemente "all'ordine".

Può essere emesso:

- da una persona (fisica o giuridica) a valere su di un conto corrente intrattenuto dal medesimo (il traente) su di una banca. In tal caso avremo un assegno di **conto corrente bancario** (*check o cheque*), con il quale il correntista, che emette l'assegno a carico della banca, dà ordine di pagare a vista ad un beneficiario o al portatore l'importo indicato sull'assegno, prelevandolo dal conto corrente in essere presso la banca stessa;
- da una banca, su richiesta di un soggetto che deposita presso la stessa la somma di denaro necessaria per l'emissione dell'assegno o

autorizza a prelevarla dal proprio conto corrente in essere presso la banca. In tal caso avremo il cosiddetto (c.d.) **assegno circolare** con il quale la banca promette di pagare a vista l'importo indicato sull'assegno a favore del beneficiario;

- da una banca, su richiesta di un soggetto che le dà ordine di pagare un proprio fornitore con un bonifico bancario a mezzo assegno, emettendo quest'ultimo a favore del beneficiario a valere, ad esempio, sul suo conto in valuta estera intrattenuto presso una banca estera ed inviandolo direttamente al beneficiario o consegnandolo al richiedente. Avremo, in tal caso, il c.d. **assegno piazzato** (*swift check*).

Punti di attenzione

- Accettare pagamenti a mezzo assegni bancari solo se non si hanno altre possibilità e, comunque, non accettare mai assegni a pagamento di forniture in Paesi che non siano Paesi occidentali industrializzati dove è assente il “rischio paese”;
- accettare assegni per importi che non siano rilevanti e che, comunque, riportino la clausola di **non trasferibilità**;
- valutare attentamente l'affidabilità e la solvibilità della controparte e, se del caso, pensare ad una copertura assicurativa;
- non dimenticare che l'accredito dell'importo di un assegno “negoziato” presso una banca non è definitivo per il venditore poiché la banca accrediterà al cliente l'importo dell'assegno salvo buon fine (sbf), con valuta di accredito (che varia da 10 a 20 giorni) a partire dalla data di negoziazione dell'assegno, riservandosi sempre e comunque, il diritto di rivalsa in caso di restituzione dell'assegno impagato;
- considerare che, quand'anche fosse trascorso parecchio tempo dall'accredito salvo buon fine, l'assegno potrebbe ritornare impagato e, di conseguenza, l'importo accreditato Sbf verrebbe stornato;
- ricordarsi del diverso regime giuridico rispetto a quello italiano: nei paesi di “civil law” l'assegno è considerato un titolo di credito, mentre nei paesi di “common law” l'assegno è considerato un “negotiable instrument”;
- tener presente, inoltre, che in molte nazioni l'assegno non è considerato titolo “esecutivo”, e che il “protesto”, spesse volte, assume un significato diverso da quanto attribuito dal nostro ordinamento giuridico o, ancora, per poterlo levare occorre una sentenza del tribunale del paese dove l'assegno è tratto. Procedura questa che ha un costo a carico del beneficiario dell'assegno non pagato;
- tener presente l'incompatibilità con la normativa valutaria del paese del compratore: il rilascio di assegni all'estero in alcuni paesi è vietato dalle norme in materia valutaria;
- non trascurare i tempi (la velocità), poiché di solito l'assegno arriva dall'estero ed è quindi sottoposto ai tempi di almeno due servizi postali;
- non dimenticare mai la sicurezza, in quanto l'assegno può essere contraffatto e falsificato da parte di truffatori ben organizzati, in

grado di usare tecniche avanzate per manomettere i formulari di assegni e per riprodurli;

- considerare il diverso significato che può avere la “trasferibilità” dell'assegno che, in taluni paesi, assume il significato di una “cessione” del credito;
- valutare la possibilità che l'assegno sia inviato “**al dopo incasso**”, piuttosto che presentato per la negoziazione Sbf, al fine di conoscere, in tempi brevi, l'esito dello stesso, richiedere il “protesto” in caso di non pagamento e valutare se tentare o meno una eventuale azione di regresso. Nel caso in cui l'incasso dell'assegno bancario vada a buon fine, l'accredito sarà definitivo e non più stornabile, salvo il diritto della banca di rivalsa nei confronti del beneficiario in taluni casi particolari esistenti negli Stati Uniti d'America.

Incasso documentario

Questa forma di pagamento è utilizzata principalmente nel caso di forniture il cui trasporto è via mare, in quanto il documento relativo (la Polizza di Carico/*Bill of lading*), è rappresentativo della merce, non permettendone il ritiro senza la sua materiale presentazione. L'incasso 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 (o di raccoglierne l'accettazione su una tratta o su altro documento), contro consegna dei **documenti commerciali** quali, ad esempio, le fatture, i documenti di trasporto, i documenti rappresentativi della merce, le liste di imballo, i certificati e quant'altro, oppure contro consegna di **documenti commerciali e finanziari** riferiti alla merce oggetto della fornitura. 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.

Caratteristiche

- L'operazione di incasso documentario può perfezionarsi **contro pagamento dei soli documenti commerciali**, nel qual caso il compratore deve provvedere al pagamento a vista per entrare in possesso dei documenti relativi. È conosciuta con il termine “*Documents against Payment*” in sigla D/P o, anche CAD, “*Cash against Documents*”;
- l'incasso documentario può riguardare i documenti da consegnare **contro accettazione** (D/A, ovvero “*Documents against Acceptance*”), quando vengono spediti documenti commerciali accompagnati da documenti finanziari. Il compratore, per entrare in possesso dei documenti commerciali (tra i quali figurerà il documento rappresentativo della merce), dovrà accettare una cambiale tratta o firmare un pagherò cambiario, entrambi con data di scadenza certa, oppure un impegno a pagare ad una certa data di scadenza;
- l'operazione può perfezionarsi **contro garanzia bancaria con**

pagamento differito, quando il compratore può entrare in possesso dei documenti rappresentativi della merce accettando una cambiale tratta o firmando un pagherò cambiario pagabili entrambi a scadenza e, contemporaneamente, una banca rilasci una garanzia bancaria a favore del venditore o avalli i predetti titoli impegnandosi, così, al pagamento alla scadenza se il compratore non li pagasse.

Parti interessate

- **L'ordinante** (*principal*) che è generalmente il venditore che affida l'operazione di incasso alla propria banca consegnandole i documenti ed il relativo ordine di incasso (mandato di incasso);
- **la banca trasmittente** (*remitting bank*), provvederà al successivo inoltro, alla banca incaricata dell'incasso, dei documenti consegnatigli dal venditore, impartendole, a sua volta, su un'apposita lettera accompagnatoria (lettera di incasso), tutte le condizioni cui dovrà attenersi;
- **la banca incaricata** dell'incasso (*collecting bank*) è la banca che, conformemente alle istruzioni ricevute dalla banca trasmittente, interviene nello svolgimento dell'operazione di incasso;
- **la banca presentatrice** (*presenting bank*) è la banca che effettua la presentazione dei documenti al trassato secondo le istruzioni ricevute. Di solito è la banca stabilita sulla piazza del compratore e spesso è la stessa banca incaricata dell'incasso;
- **il trassato** (*drawee*) generalmente è il compratore al quale dovranno essere presentati i documenti in conformità con le istruzioni di incasso.

Punti di attenzione

- Ricordarsi che **la banca non assume alcuna responsabilità** circa il buon esito dell'operazione, né si assume alcun impegno a pagare. La sua responsabilità è circoscritta nell'ambito del mandato ricevuto;
- non dimenticare che **il compratore**, per vari motivi (perché non è più interessato alla merce, per ottenere sconti o altro), **potrebbe non ritirare più la merce** che giace presso depositi/magazzini doganali, mentre i documenti sono presso la banca presentatrice che provvederà a restituirli al mittente;
- tener presente che **il compratore potrebbe ritirare la merce senza pagamento o accettazione**, qualora la merce venga spedita direttamente all'indirizzo dello stesso per ferrovia, posta, camion o aereo e la consegna possa essere effettuata senza che l'acquirente abbia ritirato presso la banca i documenti previsti;
- non trascurare il fatto che **il compratore potrebbe ritirare la merce senza documento rappresentativo**, soprattutto quando si opera con alcuni paesi, per cui, pur essendo il compratore vincolato al ritiro della merce con la consegna del documento rappresentativo, la stessa gli venga comunque consegnata;
- ricordarsi che il **compratore**, qualora l'incasso documentario

preveda l'accettazione di una cambiale tratta e/o la firma di un pagherò, pur essendo entrato in possesso dei documenti, **potrebbe non pagare la cambiale a scadenza**;

- **evitare i termini di resa dei gruppi E ed F degli Incoterms 2000** e, in particolare, la tipologia *Ex Works* per poter, così, **gestire il trasporto**;
- scegliere lo spedizioniere per avere il controllo della merce durante tutto il tragitto della stessa;
- individuare un mandatario nel paese dell'acquirente, affinché lo stesso gli possa essere di supporto in ogni circostanza (cura della messa all'incanto, reperimento nuovi clienti, ecc.);
- accordarsi con l'acquirente sulla suddivisione delle spese bancarie (di norma ognuno si accolla quelle della propria banca);
- definire nell'accordo commerciale che l'incasso documentario sarà assoggettato alle Norme uniformi relative agli incassi (NUI) della Camera di Commercio Internazionale (pubblicazione 522 in vigore dal 1° gennaio 1996), e che l'operazione sarà affidata ad una banca.

L'incasso semplice

L'incasso semplice consiste in una forma di pagamento in base alla quale il venditore conferisce alla propria banca mandato di incassare l'importo della fornitura contro presentazione dei soli documenti finanziari (cambiali pagherò, cambiali tratte, ricevute, assegni, ecc.). È conosciuta con il termine inglese *clean collection* e viene utilizzata nei pagamenti con scadenza sia a breve, che nel medio/lungo termine. La sua funzione è quella di ricordare al compratore la data esatta in cui matura il pagamento, o di raccogliere la sua firma apposta nella cambiale pagherò o sulla tratta con la quale si impegna a pagare ad una certa data di scadenza concordata contrattualmente.

Occorre sottolineare che l'incasso semplice di strumenti finanziari scadenti nel breve termine, in molti paesi industrializzati viene veicolato attraverso sistemi elettronici che consentono la smaterializzazione del cartaceo sostituito con messaggi elettronici che soddisfano l'esigenza di velocità e che possono essere accettati o meno dal compratore.

Tra questi ricordiamo i seguenti:

- Il R.I.B.A., incasso elettronico delle Ricevute Bancarie utilizzato in Italia;
- La LCR, (*Lettre de Change Relevé*), incasso elettronico utilizzato in Francia;
- L'IEF (*Incasso elettronico de efecto*), incasso elettronico in Spagna;
- *Il Lastschriften*, incasso elettronico di note di debito adottato in Germania, Austria, Svizzera.

Caratteristiche

Gli strumenti finanziari che possono essere utilizzati dagli operatori economici possono assumere diverse tipologie:

- **Il pagherò cambiario o cambiale pagherò** che contiene la promessa fatta dal debitore (emittente/traente) di pagare una somma di denaro ad una data stabilita, all'ordine di un beneficiario. In ambito internazionale è conosciuto con il termine di *promissory note* che rappresenta la promessa, apposta in forma scritta, con cui il debitore si impegna, nei confronti di un operatore estero, ad effettuare il pagamento. Viene utilizzato nel caso di pagamenti con dilazione nel medio/lungo termine riguardanti soprattutto compravendite di macchine, impianti, grandi opere;
- **la cambiale tratta** che contiene l'ordine del creditore/traente rivolto al debitore/trattario (con previsione o meno di accettazione) di pagare una somma di denaro, ad una certa scadenza, all'ordine del beneficiario. In campo internazionale è conosciuta con il termine *bill of exchange*, che rappresenta, quindi, un ordine scritto spiccato nei confronti di un operatore straniero e sottoscritto dal creditore traente, per la *bill of exchange* vale quanto detto per la *promissory note*;
- **la ricevuta bancaria** diffusa, soprattutto, in Italia, rappresenta un avviso dato al debitore che è in scadenza il pagamento di una fattura per un certo importo da eseguire a favore del venditore. In inglese *receipt*.

Punti di attenzione

- Valutare attentamente il livello di affidabilità e di solvibilità del proprio cliente;
- conoscere preventivamente il regime giuridico al quale è assoggettata la cambiale nel paese dell'importatore e il grado di garanzia che questa offre, prima di concedere dilazioni di pagamento, facendosi accettare delle cambiali tratte dalla propria clientela o facendosi firmare dei pagherò cambiari;
- utilizzare i moduli uniformi, in uso in ambito internazionale, di *bill of exchange* per le cambiali tratte o di *promissory note* nel caso di pagherò cambiari. Tali moduli possono essere richiesti alle banche che dispongano di un servizio estero attrezzato e/o alle società di *forfaiting*;
- ricordarsi che il creditore è esposto al rischio di mancato pagamento in quanto non ha la certezza che l'invio per l'incasso abbia un esito positivo, salvo i casi in cui si sia provveduto a farsi apporre un "avallo" o a farsi rilasciare una "garanzia bancaria" da primarie banche di paesi non a rischio.

Il credito documentario

Il credito documentario, anche denominato "Lettera di credito", consiste in un impegno irrevocabile assunto dalla banca che lo emette (banca emittente) e da un'eventuale altra banca (banca confermate), su ordine dell'acquirente (ordinante), ad effettuare una certa prestazione a favore del venditore (beneficiario), contro presentazione, entro una scadenza (data di validità) dei documenti richiesti, conformi

ai termini e alle condizioni indicate nel credito stesso.

Il regolamento tramite credito documentario costituisce, in assoluto, la forma di pagamento che tutela maggiormente entrambe le parti (venditore e compratore).

Il venditore, infatti, se presenta i documenti richiesti dal credito secondo le modalità ed i tempi previsti, è sicuro di ricevere quanto dovuto.

L'impegno ad onorare il credito (pagare a vista, impegnarsi a pagare ad una certa data di scadenza, accettare tratte e impegnarsi a pagarle alla scadenza), infatti, viene assunto in prima persona da una banca in modo diretto ed autonomo e non è soggetto ad alcuna eccezione o azione da parte dell'ordinante. L'acquirente, dal canto suo, ha la certezza che la banca pagherà solo dopo aver verificato la correttezza dei documenti.

Caratteristiche

- **l'autonomia:** i crediti sono, per loro natura, operazioni distinte dai contratti di vendita o da altri contratti su cui possono fondarsi;
- **l'astrattezza:** il credito è svincolato dalla causa che l'ha originato, cioè dal contratto sottostante, basandosi esclusivamente su documenti e non su merci o altre prestazioni che costituiscono l'oggetto dell'operazione commerciale;
- **il formalismo:** essendo una forma di pagamento la cui prestazione (pagamento, accettazione, negoziazione) è vincolata alla presentazione dei documenti prescritti nel credito, le banche dovranno esaminare esclusivamente i documenti presentati per accertare che, nella forma, essi appaiano conformi ai termini e alle condizioni del credito, a quanto stabilito dalle Norme internazionali in materia, e dalla Prassi bancaria internazionale;
- **l'impegno irrevocabile** della banca emittente e/o della banca confermate, a condizione, però, che i documenti prescritti siano presentati alla banca confermate o alla banca emittente entro la data di validità del credito nel rispetto di tutti i termini e delle condizioni del credito;
- **l'assoggettamento alle Norme ed Usi Uniformi relative ai crediti documentari**, elaborate dalla Camera di Commercio Internazionale (CCI) fin dal 1933, la cui ultima rivisitazione, che è stata approvata nel 2006 ed è entrata in vigore il 1° luglio 2007, è contenuta nella pubblicazione n. 600, conosciuta con la sigla NUU (in inglese *UCP, Uniform Custom Practice*).
- **La possibilità** che il credito documentario possa essere emesso in una delle **forme** seguenti:
 - **senza conferma** (*without confirmation*), se l'ordinante vuole escludere la possibilità che la banca ricevente il credito documentario possa aggiungere il proprio impegno autonomo ad onorare o a negoziare il credito;
 - **con conferma** (*with confirmation*), o con possibilità di

aggiungere la conferma, se così lo richiede il beneficiario (*May Add*), quando la banca emittente, su disposizione dell'ordinante, richiede o autorizza un'altra banca ad aggiungere il proprio impegno autonomo ad onorare o a negoziare il credito a favore del beneficiario;

- **trasferibile**, quando viene attribuita la possibilità al beneficiario di disporre che il credito, aperto a suo favore, possa essere trasferito ad uno o a più beneficiari, per l'intero importo o parzialmente;

- **non operativo**, nel caso in cui l'efficacia del credito documentario emesso, sia subordinata alla presentazione di documenti, quali, ad esempio, una licenza e/o una autorizzazione oppure, soprattutto nell'impiantistica e/o nella meccanica, al rilascio da parte della banca del beneficiario di un *performance bond* a favore dell'ordinante.

- **La modalità** con cui il credito documentario può essere utilizzabile può essere:
 - per **pagamento** (*by payment*) di una somma, a vista o differita (se è prevista una dilazione);
 - per **accettazione** (*by acceptance*) di cambiali tratte (*drafts*) scadenti a vista o ad una certa data;
 - per **negoziamento** di cambiali tratte (*drafts*) e/o documenti scadenti ad una certa data futura.

Parti interessate

- **L'ordinante** (*applicant*) è l'acquirente che, concluso il contratto con il venditore, darà istruzioni alla propria banca circa l'emissione del credito documentario;
- **la banca emittente** (*issuing bank*) è la banca che, su incarico dell'ordinante, emette il credito documentario a favore del venditore/beneficiario impegnandosi ad eseguire una prestazione che riguarderà il pagamento, l'accettazione o la negoziazione;
- **la banca avvisante** (*advising bank*) è la banca su cui viene appoggiata l'apertura del credito documentario e che, a sua volta, avvisa il beneficiario dell'emissione del credito, allegando copia dello stesso;
- **la banca designata** (*nominated bank*) è la banca autorizzata dal credito documentario ad effettuare la prestazione secondo le modalità indicate dalla banca emittente. Di solito è la stessa banca avvisante;
- **la banca confermatrice** (*confirming bank*) è la banca che, su richiesta della banca emittente, aggiunge il proprio impegno ad effettuare la prestazione;
- **il beneficiario** (*beneficiary*) è il venditore a favore del quale viene emesso il credito e che riceverà la prestazione solo quando consegnerà alla banca, nel luogo prescritto e conformemente a quanto indicato, i documenti richiesti dal credito;
- **la banca rimborsante** (*reimbursing bank*) è la banca che provvederà, su istruzioni della banca emittente, a rimborsare la banca che ha effettuato la prestazione;

- **la banca trasferente** (*transferring bank*) è la banca designata o una banca espressamente autorizzata dalla banca emittente che, su richiesta del primo beneficiario del credito documentario, emesso in forma trasferibile, trasferisce il credito originariamente emesso a favore di uno o più secondi beneficiari

Fasi del credito documentario

- **Accordo tra le parti**

Risulta essenziale concordare con la controparte quanto di seguito indicato:

- gli elementi essenziali oggetto dell'apertura del credito documentario;
- entro quando il credito documentario dovrà essere notificato al beneficiario, oppure vincolando la consegna della merce a decorrere dalla data di ricevimento del credito documentario.

- **Incarico del compratore alla banca**

Il compratore, in conformità agli accordi presi con il venditore, darà istruzioni alla propria banca per l'emissione del credito documentario a favore del beneficiario. Soltanto se il compratore/ordinante sarà in grado di offrire adeguate garanzie per la costituzione dei "fondi", la banca sarà disposta ad emettere il credito documentario.

- **Emissione**

L'emissione del credito documentario corrisponde al momento in cui una banca, su istruzione del compratore (ordinante), emette il credito a favore del venditore (beneficiario), dandone avviso ad una banca nella piazza del venditore.

Con l'emissione del credito documentario, la banca emittente si assume un impegno irrevocabile ad onorare il credito (pagare o accettare) a condizione, però, che i documenti presentati siano conformi ai termini e alle condizioni del credito, secondo quanto stabilito dalle NUU.

- **Notifica (Avviso)**

La notifica di un credito documentario corrisponde al momento in cui la banca che riceve il testo di emissione del credito documentario informa il beneficiario dell'avvenuta emissione del credito documentario a suo favore, inviandogli una copia dello stesso. La notifica del credito può avvenire:

1. senza alcun impegno e responsabilità da parte della banca; in tal caso la banca notificante ha il solo obbligo di dare avviso, senza ritardo, al beneficiario dell'avvenuta emissione, dopo aver accertato l'autenticità del messaggio ricevuto; se, però, la banca emittente designa detta banca, e quest'ultima accetta la designazione, potrà, su autorizzazione ricevuta, verificare la conformità dei documenti e, se del caso, eseguire la prestazione per conto della banca emittente;
2. con l'impegno irrevocabile ed autonomo a pagare o ad accettare o a negoziare nel caso in cui, su richiesta della banca emittente, aggiunga la conferma del credito.

- **Conferma**

Come già visto, la conferma di un credito corrisponde al momento in cui una banca, diversa dalla banca emittente, s’impegna direttamente nei confronti del beneficiario, ed autonomamente rispetto all’impegno assunto dalla banca emittente, ad eseguire la prestazione (il pagamento, l’accettazione o la negoziazione), sempre che i documenti presentati siano conformi ai termini e alle condizioni del credito.

Le **condizioni** che devono verificarsi **per avere la conferma** sono tre:

- che la stessa sia espressamente richiesta dalla banca emittente, con frasi del tipo “confirm” o semplicemente “with” oppure “may add”;
- che il Paese in cui risiede la banca emittente risulti assicurabile, se cioè ci sono linee di credito aperte su quel Paese;
- che la banca emittente, che richiede la conferma, risulti essere “gradita”, cioè affidabile.

Con la conferma del credito documentario è la stessa banca confermantente che si assume l’impegno ad eseguire la prestazione promessa, in aggiunta a quella della banca emittente, eliminando, così, il rischio banca emittente ed il rischio paese. Esaminerà, quindi, i documenti e, se li riscontra conformi, potrà accreditare l’importo al beneficiario, in via definitiva e liberatoria, senza, cioè, possibilità di rivalsa nei confronti del beneficiario. È, senz’altro, la soluzione da seguire quando la fornitura è destinata a paesi “difficili” e la banca emittente risiede in uno di questi paesi “a rischio”.

- **Modifica**

Modificare un credito documentario vuol dire cambiare uno o più termini del credito stesso a causa, ad esempio, dell’impossibilità del compratore e/o del venditore di rispettare una o più condizioni fissate nel credito originario.

Perché la modifica produca gli effetti voluti, occorre che ci sia l’accordo di tutte le parti che intervengono nell’operazione (beneficiario - ordinante - banca emittente - banca designata e/o confermantente - banca avvisante - eventuali altre parti che dovessero intervenire nell’operazione) e che venga notificata per iscritto dalla banca avvisante, direttamente al beneficiario.

- **Utilizzo**

Utilizzare un credito vuol dire presentare i documenti richiesti al fine di ottenere la prestazione prevista dal credito e cioè il pagamento o l’accettazione o la negoziazione.

L’utilizzo del credito implica sempre l’indicazione di quanto segue:

- la data di utilizzo e/o scadenza/validità del credito, la data, cioè, entro cui presentare i documenti richiesti nel credito;
- il luogo di scadenza, la banca su cui presentare i documenti entro la data di scadenza;
- la modalità di utilizzo, se, cioè, il credito è utilizzabile per pagamento

a vista o differito, per accettazione di tratta scadente a vista o ad una certa data o per negoziazione;

Ricevuti i documenti ad utilizzo del credito, la banca dovrà esaminarli con cura per decidere se accettarli ed eseguire la prestazione oppure rifiutarli e, quindi, non eseguire la prestazione promessa o eseguirla “salvo buon fine” (sbf) sotto riserva. La prestazione che la banca designata e/o la banca confermantente eseguirà a favore del venditore/beneficiario sarà:

- **definitiva**, senza cioè la possibilità di rivalsa nei confronti del beneficiario oppure;
- **salvo buon fine**, cioè con possibilità di rivalsa.

Nel caso in cui l’operazione sia effettuata senza rivalsa nei confronti del beneficiario, significa che i documenti presentati dal beneficiario ad utilizzo del credito sono stati riscontrati dalla banca perfettamente corrispondenti ai termini e alle condizioni del credito secondo quanto stabilito dalle NUU.

Nel secondo caso, invece, la banca avrà riscontrato alcune irregolarità nei documenti che le impediscono di eseguire la prestazione in via definitiva. Irregolarità che deve, comunque, comunicare al beneficiario per avere la sua autorizzazione ad eseguire la prestazione in tal senso, che sarà necessariamente “**salvo buon fine**”, sotto riserva.

- **Esame dei documenti**

La fase relativa alla **presentazione dei documenti** è molto importante perché dal controllo che le banche effettueranno, per accertarne la conformità formale alle prescrizioni del credito, dipende l’accettazione o il rifiuto degli stessi e, di conseguenza, l’effettuazione della prestazione promessa. Pertanto, per evitare di perdere gli effetti che derivano da questo mezzo di pagamento, occorrerà seguire alcune regole per la redazione dei documenti. I documenti che più frequentemente sono richiesti in un credito documentario, e che variano a seconda del Paese di importazione, possono essere: la Fattura commerciale, la Distinta degli imballi (*Packing list*), la Nota dei pesi (*Weight list*), il Certificato di origine, il Certificato EUR 1, il Certificato di ispezione, la Polizza o il Certificato di assicurazione della merce, il Certificato di presa in carico della merce (*Forwarder’s certificate of receipt*) e, infine, il documento di trasporto che, a seconda della modalità di trasporto può essere: la Polizza di carico (*Bill of lading*), la Lettera di vettura aerea (*Air way bill o House Air way bill*), la Lettera di vettura camionistica (conosciuta con l’acronimo CMR della Convenzione che regola il trasporto camionistico), il duplicato della Lettera di vettura ferroviaria, il Documento di trasporto multimodale o combinato.

Tipologie di credito documentario

- **Trasferibile (transferable)**

Il credito trasferibile è una particolare forma di credito documentario

che consente al beneficiario di disporre che il credito, aperto a suo favore, possa essere trasferito ad un altro beneficiario, per l'intero importo o parzialmente.

Affinché questo accada, occorre che sia espressamente denominato come tale dalla banca emittente (quanto previsto dalle NUU).

- **Rotativo (revolving)**

Un credito rotativo consiste in un credito documentario con il quale la banca emittente rinnova di volta in volta, per un determinato numero di volte, che dovranno essere previste nel credito stesso, il proprio impegno a pagare (a vista o ad una certa data differita), ad accettare e/o a negoziare ripristinando, così, l'importo iniziale del credito stesso.

- **Controcredito (back-to-back)**

Il credito sussidiario o controcredito prevede che, su ordine del beneficiario di un credito irrevocabile, venga aperto un nuovo credito a favore di un secondo beneficiario.

In altre parole, il controcredito si realizza quando il beneficiario di un credito documentario irrevocabile dispone, a sua volta, di aprire un nuovo credito documentario, il back to back credit, a favore di un fornitore per l'acquisto, solitamente, delle merci che sono oggetto del credito base.

- **Stand by Letter of credit**

La Lettera di credito "Stand by" è una forma particolare di credito documentario che, diversamente dal credito documentario stesso, non costituisce un impegno diretto della banca (emittente e/o confermante) a pagare, accettare o negoziare, ma, un impegno di pagamento che la banca rilascia al beneficiario promettendogli di eseguire la prestazione promessa (pagamento, accettazione o negoziazione), nel caso di inadempimento dell'ordinante.

La sua funzione è quella di rappresentare un utile strumento da prendere in considerazione in tutti i casi in cui si voglia essere garantiti circa il pagamento di crediti derivanti da qualsiasi tipo di obbligazione.

Il suo scopo, infatti, non è tanto quello di pagare il prezzo di una transazione, ma di garantire al beneficiario il pagamento dello stesso nel caso in cui la controparte risulti inadempiente.

Punti di attenzione per l'esportatore

- Contattare la propria banca per conoscere in via preventiva se è possibile ottenere la conferma del credito e a quali condizioni.
- Concordare, possibilmente, un termine di consegna della merce (Incoterms) del gruppo "C" (CPT, CIP, CFR, CIP) per gestire, così, il trasporto e la produzione del relativo documento che dovrà essere presentato in banca per l'utilizzo.
- Verificare con l'operatore di trasporto la modalità di trasporto per conoscere, sempre in via preventiva, come verrà spedita la merce (mezzo, luogo, tragitto, eventuali trasbordi, documento relativo, ecc.).

- Fornire al compratore/ordinante tutte le istruzioni che lo stesso dovrà dare alla banca emittente su come deve essere emesso il credito ed entro quando dovrà essere notificato.
- Farsi inviare dal compratore, in alternativa a quanto sopra, la bozza di emissione del credito documentario per verificare la possibilità di rispettare le condizioni richieste.
- Evitare di accettare richieste di documenti la cui esibizione dipenda dall'ordinante (ad esempio un documento di accettazione della merce emesso o sottoscritto dall'acquirente) e accertarsi che i documenti richiesti possano essere prodotti nella forma e secondo i contenuti prescritti.
- Esaminare il testo del credito non appena si riceve la notifica da parte della banca, utilizzando magari una lista di controllo.
- Richiedere le eventuali modifiche nel caso in cui non si sia in grado di ottemperare anche ad una sola condizione prescritta dal credito.
- Predisporre la merce per tempo con contemporaneo avviso allo spedizioniere per il ritiro della stessa, entro i termini previsti per la spedizione.
- Preparare i documenti previsti dal credito secondo quanto indicato nel credito stesso nel rispetto delle norme internazionali.
- Controllare che tutti i documenti - quelli predisposti direttamente e quelli predisposti da altri (documenti di trasporto, di assicurazione e altri certificati) - siano conformi a quanto indicato nel credito e che i dati contenuti in essi non contrastino tra di loro.
- Presentare i documenti alla banca (emittente o confermante o designata) entro i termini di validità del credito stesso.
- Considerare che la banca emittente, designata e/o confermante controllerà i documenti a loro presentati secondo i termini e le condizioni stabilite nel credito, basandosi esclusivamente sull'apparente conformità formale degli stessi, e sulle NUU, pubbl. n. 600.
- Non dimenticare che l'impegno alla prestazione assunto dalla banca emittente e/o dall'eventuale banca confermante decade quando il beneficiario non adempie anche ad una sola delle condizioni prescritte dal credito.
- Non sottovalutare mai i rischi che comporta un accredito "salvo buon fine" (SBF) e "sotto riserva".

Punti di attenzione per l'importatore

- Valutare attentamente la affidabilità e la serietà commerciale del fornitore estero al fine di evitare, o quanto meno ridurre, il rischio di ricevere merce non conforme all'ordine, ma di doverla, comunque, pagare perché i documenti giunti alla banca emittente risultano conformi.
- Gestire il trasporto chiedendo al fornitore una quotazione FOB o FCA, a seconda dei casi, come da *Incoterms 2000*, in modo da poter incaricare uno spedizioniere di fiducia che si occuperà di tutte le fasi della spedizione e provvedere, altresì, ad una copertura assicurativa

- adeguata.
- **Prevedere** un pagamento differito al fine di evitare di dover pagare l'importo della fornitura a fronte dei documenti conformi già giunti alla banca emittente, ma di non poter ritirare la merce perché ancora in viaggio. Cosa questa che può verificarsi in un trasporto via mare da paese lontano.
 - **Specificare** gli emittenti ed i contenuti di quei documenti di cui si ha necessità che siano emessi da determinati soggetti e che contengano determinate attestazioni.
 - **Richiedere**, tra i documenti che il beneficiario dovrà esibire ad utilizzo del credito documentario, certificati di ispezioni pre imbarco rilasciati da enti che attestino l'esistenza, la qualità e la quantità delle merci ordinate.
 - **Richiedere**, là dove possibile, che il credito sia pagabile ad una certa data differita rispetto, ad esempio, alla data del documento di trasporto.
 - **Evitare** di accettare imposizioni del beneficiario estero circa la conferma del credito documentario, cercando di assicurare il proprio fornitore dell'affidabilità del sistema "paese" (Italia) e del sistema "bancario".
 - **Non dimenticare** che, se i documenti risulteranno conformi ai termini e condizioni del credito, non potranno essere respinti a causa di forniture di merce non conformi al contratto.

Le garanzie bancarie internazionali

Le garanzie bancarie, o garanzie contrattuali comunemente chiamate anche con il termine di fideiussione bancaria, rappresentano un impegno, assunto da una banca, ad eseguire una prestazione a favore di un beneficiario, qualora l'obbligato principale non adempia ai suoi impegni fissati contrattualmente e richiamati nella garanzia stessa.

Nelle operazioni internazionali hanno assunto sempre maggiore importanza, in quanto l'acquirente di una merce, il committente di un servizio ed il fornitore di una merce, a seconda dei casi, si assicurano l'adempimento di un obbligo contrattuale assunto dalla controparte. Il nostro codice civile all'art. 1936 definisce chi presta una garanzia, cioè, il fideiussore, come "... colui che obbligandosi personalmente verso il creditore, garantisce l'adempimento di una obbligazione altrui".

Caratteristiche

- **Garanzie fideiussorie**
In campo internazionale, la garanzia bancaria, così come regolata dal nostro legislatore e da quello di altri paesi occidentali, si è rivelata uno strumento poco adatto che ha portato allo sviluppo di garanzie cosiddette "autonome", cioè svincolate dall'obbligazione principale instaurata tra le parti, cosicché le garanzie possono assumere due diverse caratteristiche, essere cioè: autonome oppure fideiussorie. Le garanzie "fideiussorie" sono impegni "accessori" assunti dalle

banche che dipendono dal contratto da cui traggono origine, seguendone le sorti in quanto non hanno vita propria. Sono, pertanto, caratterizzate dall'accessorietà rispetto all'obbligazione principale, dal legame con i rapporti sottostanti instaurati dalle parti, cioè tra il beneficiario della garanzia e l'ordinante. Hanno tutte una data di validità conseguente alla scadenza dell'obbligazione principale e rappresentano un impegno monetario del garante (il fideiussore) esteso anche ad oneri accessori e spese dell'obbligazione principale.

- **Garanzie autonome**

Le garanzie "autonome" sono impegni indipendenti ed astratti rispetto al contratto sottostante da cui traggono origine.

La differenza, dunque, tra la garanzia bancaria "autonoma" e quella "fideiussoria" consiste nel fatto che con la prima è possibile escutere, cioè farsi pagare dalla banca a prima e semplice richiesta, mentre con la seconda il beneficiario deve dimostrare la propria legittimità ad escutere la garanzia emessa a suo favore. Il che vuol dire che, in caso di contestazioni dell'ordinante che solleva obiezioni alla richiesta di escussione, la banca non potrà eseguire il pagamento.

Tipologie di garanzie bancarie

- **La garanzia di pagamento (payment guarantee)**

Con la garanzia di pagamento la banca dell'acquirente, su richiesta del compratore/ordinante, si impegna in prima persona, per un determinato periodo di tempo, ad eseguire il pagamento al venditore/beneficiario a semplice richiesta dello stesso e per il tramite della banca presso cui è stata aperta la garanzia, nel caso in cui l'acquirente non adempia al pagamento della fornitura nei tempi stabiliti.

- **La garanzia di restituzione del pagamento anticipato (advance payment bond)**

La garanzia di restituzione dell'acconto viene rilasciata dalla banca del venditore, su sua richiesta, a favore di un committente che paga generalmente, in percentuale sul valore del contratto, assicurandogli, così, la restituzione dell'importo anticipato se la fornitura non venisse eseguita.

- **La garanzia dell'offerta (bid bond)**

La garanzia dell'offerta viene richiesta in relazione ad un bando di concorso per l'aggiudicazione di contratti di fornitura di merci o servizi, di impianti o per l'esecuzione di lavori commissionati per lo più da enti statali. Rappresenta, di fatto, la garanzia sulla serietà dell'offerta, garantendo il committente sulla buona fede e sulla solvibilità delle imprese partecipanti alla gara d'appalto.

- **La garanzia di esecuzione della fornitura (performance bond)**

Con il *performance bond* la banca emittente si impegna, su incarico

del fornitore, a pagare al committente/beneficiario l'importo garantito, qualora il fornitore non dovesse adempiere i propri impegni contrattuali, oppure il buon funzionamento e/o la buona esecuzione della fornitura. In caso contrario, il committente potrà rivalersi chiedendo la restituzione dell'importo del *performance bond* che viene emesso per una percentuale del valore della fornitura.

Punti di attenzione

- Tener presente che la garanzia bancaria sarà emessa soltanto nel caso in cui il richiedente risulti affidabile e solvibile, e quindi in grado di offrire le opportune e necessarie garanzie alla banca che dovrà precostruire i fondi necessari per il pagamento nel caso di richiesta di escussione dell'importo della garanzia.
- Occorre valutare sempre che la banca emittente la garanzia bancaria sia una banca di elevato standing internazionale, residente in un paese non ritenuto a rischio.
- Considerare che le garanzie bancarie sono soggette alle leggi nazionali del paese in cui risiede la banca emittente.
- Considerare che la garanzia bancaria, affinché sia autonoma e astratta deve necessariamente prevederlo nel testo di emissione. Non basta la semplice affermazione di pagamento a prima domanda scritta.
- Ricordarsi che l'importo della garanzia autonoma potrà essere escusso a semplice richiesta scritta del beneficiario.
- Tener sempre ben presente che, in taluni paesi di diritto islamico, l'estinzione della garanzia (anche se i termini di validità sono scaduti) non potrà effettuarsi in mancanza di autorizzazione o lettera di manleva consegnata dal beneficiario della stessa alla banca emittente.
- Considerare l'impegno ad accettare che l'eventuale pagamento non potrà essere impedito o ritardato a causa di qualsiasi eccezione fatta nei confronti della banca dall'ordinante e/o da terzi, anche in forma giudiziale.