



La gestione dei pagamenti di una Export Smart Factory

Avv. Alessandro Russo



La storia moderna offre numerosi esempi di come, sempre più frequentemente, i fallimenti degli intermediari finanziari siano dovuti ad eccessive ed incontrollate esposizioni nei confronti di creditori che versano in situazioni di straordinaria difficoltà.

Oltre ad un netto rallentamento nell'attività di finanziamento, negli ultimi anni si è assistito ad un pesante deterioramento della qualità del credito.

Per tali motivi, oggi è sempre maggiore la richiesta di strumenti atti a valutare in maniera efficace il rischio di credito delle controparti.

- Il rischio di credito può essere definito come *“la possibilità che una variazione inattesa del merito creditizio di una controparte generi una corrispondente variazione inattesa del valore corrente della relativa esposizione creditizia»*

Tecniche di gestione del rischio di insolvenza commerciale.

Tecnica di gestione	Applicazione al rischio di insolvenza commerciale e politico
1) <i>eliminazione</i>	<ul style="list-style-type: none"> - non servire clienti ad elevato rischio; - richiedere unicamente pagamenti in contanti / forme certe di pagamento (es. Lettere di credito confermate da primaria banca italiana)
2) <i>prevenzione (riduzione della probabilità del verificarsi di un evento; riduzione della frequenza)</i>	<ul style="list-style-type: none"> - messa a punto di un efficiente processo di raccolta informazioni/affidamento/monitoraggio della propria clientela; - messa a punto di un efficiente processo di controllo del credito; - messa a punto di un efficiente processo di gestione della qualità del proprio prodotto al fine di ridurre possibili reclami; - elevata attenzione in fase precontrattualistica (es. non assumere obbligazioni che non si è in grado di rispettare; prevedere un adeguato sistema di garanzie/controgaranzie)
3) <i>protezione (riduzione dei danni conseguenti al manifestarsi dell'evento; riduzione della gravità)</i>	<ul style="list-style-type: none"> - ricorso a garanzie accessorie quali elevati anticipi, garanzie reali su altri beni o sul bene oggetto di vendita; - richiesta di garanzie accessorie personali/finanziarie (avalli cambiari, fidejussioni ecc.); - messa a punto di un efficiente sistema di sollecito/recupero stragiudiziale o giudiziale dei crediti (rete di legali internazionali, conoscenza delle procedure concorsuali estere ecc.)
4) <i>trasferimento dell'alea ad altro soggetto economico contro corrispettivo di un premio</i>	<ul style="list-style-type: none"> - stipula di contratti assicurativi (con Compagnie d'Assicurazione private e/o pubbliche); - sconto pro soluto di effetti / factoring pro-soluto / forfaiting; - cartolarizzazione dei crediti.
5) <i>ritenzione / autofinanziamento</i>	<p>a) scelta autonoma/consapevole:</p> <ul style="list-style-type: none"> - creazione di appositi accantonamenti; - apertura di linee di fido contingenti; - costituzione di Compagnie <i>captive / finite risk</i> <p>b) scelta residuale:</p> <ul style="list-style-type: none"> - impossibilità di adottare le tecniche sopra citate; - mancata conoscenza delle tecniche sopra citate; - quota di scoperto obbligatorio a carico fornitore

Analisi e gestione Rischio di credito



Analisi fattori di rischio



Scelta della Strategia

Analisi e gestione Rischio di credito

- Presupposto: interazione tra le diverse funzioni aziendali:
 - Commerciale
 - Amministrativa
 - Finanziaria

Analisi e gestione Rischio di credito

Profilo cliente

- **Rischio Commerciale**
- **Rischio Politico**
- **Rischio di cambio**

Rischio Commerciale:

- Presente sia in ambito internazionale che domestico
- Detto anche « rischio insolvenza»
 - **Rischio di Insolvenza di diritto**
 - **Rischio insolvenza di fatto**



Cliente nuovo

Cliente Storico



Il consolidamento del rapporto porta al pagamento posticipato

Abitualmente approccio più diffidente da entrambe le Parti



Insoluto piuttosto raro

Abbassamento delle difese e «clima di fiducia»



Genera insoluti con più frequenza e di maggior valore



Necessario il monitoraggio

Gestione del rischio di credito

Diversi approcci verso la gestione del rischio di credito:

- **Gestione post evento o inesistente:**
 - **Inizialmente comporta costi pari a 0**
 - **Elevato rischio**
 - **Elevati costi di recupero in caso di insoluto**

- **Gestione preventiva/cautelativa:**
 - **Valutazione caso per caso (o per categorie omogenee)**
 - **Formulazione di proposte ben definite alla controparte**

Gli Strumenti di Pagamento Internazionali

- Le Condizioni di Pagamento:
 - Tre aspetti: «**come, dove, quando**» farsi pagare.
 - **Quando:** il pagamento può essere anticipato, posticipato, contestuale
 - **Dove:** il pagamento può avvenire sulla piazza del debitore, del venditore, su piazza terza
 - **Come:** analisi dei diversi metodi esistenti

Quando

Pagamento anticipato: tutti i rischi a carico del compratore

- Altri fattori: competitività rispetto alle condizioni di pagamento praticate dai concorrenti.
- Possibile richieste di scontistica da parte del Cliente



... segue

- **Pagamento posticipato:** tutti i rischi a carico del venditore
- **Pagamento contestuale:** condizione di equilibrio, ma il COD (cash on delivery) è difficile da realizzare tra soggetti distanti.
- **Nella prassi internazionale** il pagamento contestuale avviene tramite il sistema **CAD** (cash against documents), contestuale quindi alla consegna dei documenti

Come

Quali Strumenti di pagamento utilizzare?

- A prescindere dallo strumento utilizzato se il pagamento è atto discrezionale del compratore il rischio di mancato pagamento continua a sussistere
- A seconda dei diversi strumenti cambiano piuttosto le conseguenze dell'inadempimento per il compratore

Strumenti disponibili

- **Bonifico bancario**
- **Incassi elettronici**
- **Titoli di credito** (assegni e titoli cambiari)
- **Operazioni Documentarie:**
 - **C.A.D.** (cash against documents)
 - **Lettere di credito** (o crediti documentari). quest'ultimo consente l'effettiva eliminazione del rischio di insolvenza del debitore
 - **Garanzie bancarie**

Bonifico Bancario:

- **Bonifico UE:** la disciplina è uniforme in tutta l'area dell'Unione Europea
- **Bonifico Extra UE:** comporta costi e tempistiche possono variare a seconda del Paese. Si consiglia disciplinare chi sosterrà i costi del bonifico.

Bonifico Bancario:

Consigli:

- Verificare le tempistiche dell'accredito definitivo
- Spesso il bonifico può essere revocato entro fine giornata
- È consigliabile attendere la definitività dell'accredito prima di procedere alla consegna

Incassi Elettronici

- Esempio Italia: RI.BA. (ricevuta bancaria)
- Esistono strumenti simili in tutti i Paesi UE
- Comunque il debitore può decidere di non pagare ma, a differenza del bonifico, ha una data fissa predeterminata

Incassi Elettronici

Esistono due diverse tipologie (di addebito diretto) :

- La prima derivante dal sistema bancario tedesco, detta **Lastschrift** (oggi sistema prevalente in ambito UE.
- La seconda derivante dal modello francese (**LCR**)

Titoli di credito

Assegno? Cambiale?

- **L'assegno** è da evitare in quanto l'incasso è s.b.f. (salvo buon fine)
- I tempi di definitività possono variare da paese a Paese
- Es.: disciplina dell'assegno in USA: tempi molto lunghi (vari mesi!)
- È sconsigliato l'uso dell'assegno nelle transazioni internazionali

Titoli di credito in ambito internazionale

- Non esiste una disciplina uniforme
- Esiste una Convenzione Internazionale: **Convenzione di Ginevra del 1930**
- Differenze tra paesi di Common Law e paesi di Civil Law
- Nei paesi di Common Law non esiste la categoria dei titoli di credito
- Nei paesi di Civil Law il titolo di credito diventa titolo esecutivo
- Nei paesi di Common Law è necessario un provvedimento giudiziale



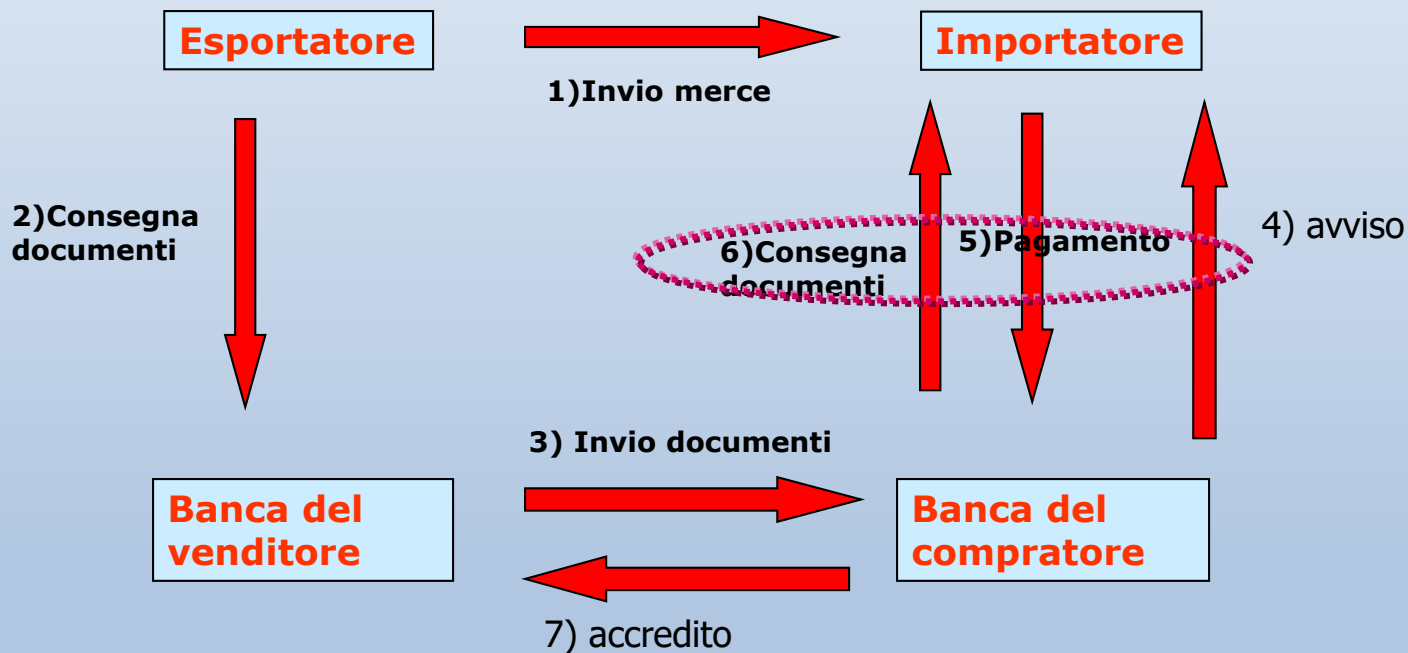
Le operazioni documentarie

Operazioni documentarie C.A.D. (cash against documents)

- il pagamento del prezzo avviene mediante scambio di documenti attraverso il sistema bancario
- NON garantisce la certezza dell'incasso o della qualità della merce
- È finalizzato a stabilire una procedura che le banche sono tenute a rispettare

Operazioni C.A.D.

Disciplinate dalla Pubbl. ICC Num. 522 U.R.C.



Alcuni concetti essenziali

- Rispetto alla lettera di credito (dove la banca emittente si obbliga a pagare) nelle operazioni CAD le banche NON assumono alcuna obbligazione di pagamento ma solo di rispetto della procedura di consegna documenti e gestione dell'incasso
- Nelle operazioni CAD le banche NON entrano nel merito dei documenti (come avviene invece nella lettera di credito dove i documenti vengono esaminati)

C.A.D.

- Per rendere standard la procedura (ed i ruoli dei soggetti bancari coinvolti) la CCI (Camera di Commercio Internazionale) ha emanato la Pubbl. n° 522 denominata URC, Uniform Rules for Collection (in italiano N.U.I. norme uniformi sugli incassi documentari)
- Tale pubblicazione regolamenta in dettaglio le operazioni C.A.D.

Alcune considerazioni

Il venditore deve considerare in particolar modo:

- Valore della commessa
- Rapporto con il cliente
- Termine di resa della merce

Alcuni consigli:

- Utilizzare un termine di resa del gruppo C
- Utilizza il CAD con un Cliente NON sconosciuto
- Da non utilizzare come mezzo di pagamento in Paesi con elevato tasso di corruzione doganale

Il Credito Documentario

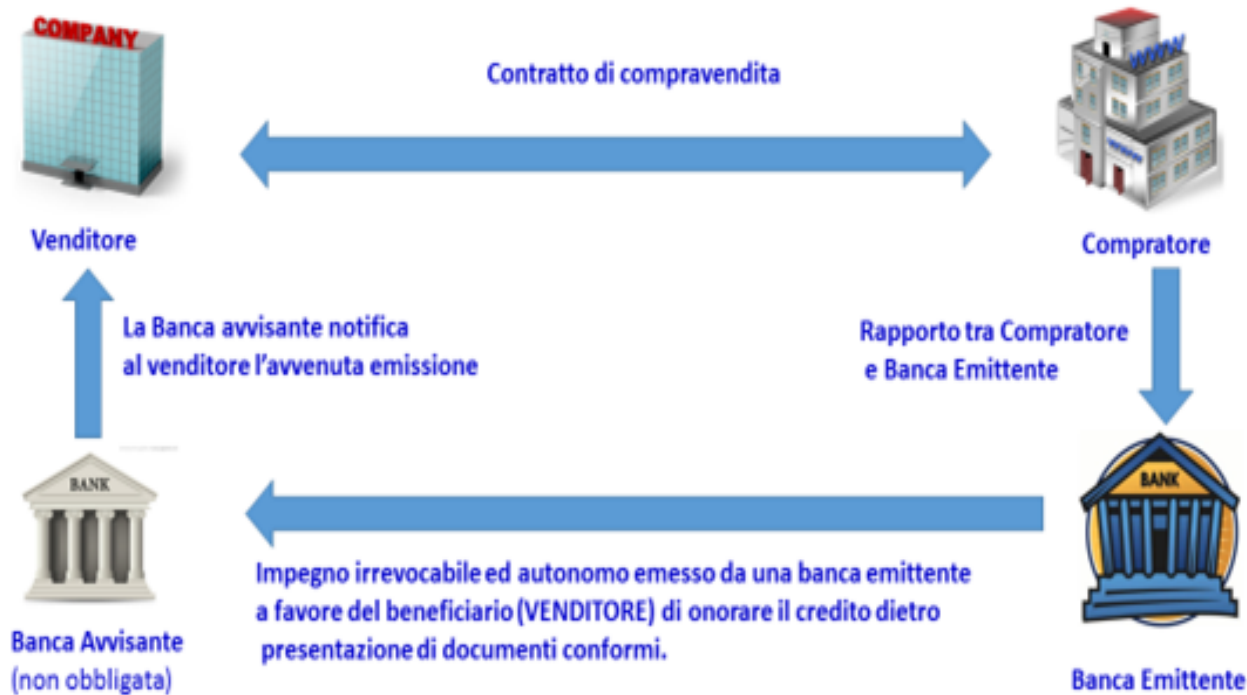
- Consiste nell'impegno irrevocabile di pagamento a fronte di una presentazione di documenti «CONFORME»
- Documenti conformi: sono dichiarati tali a seguito di un esame, da parte della banca, di conformità rispetto alle prescrizioni del credito, alle Norme UCP600 ed alla Prassi Bancaria Internazionale Uniforme della CCI (Camera di Commercio Internazionale)

Il Credito Documentario

SOGGETTI COINVOLTI:

- Venditore (Beneficiario del credito)
- Compratore (Ordinante il credito)
- Banca Emittente (la banca che emette il credito , cioè la banca del Compratore)
- Altre Banche (con ruoli diversi a seconda dei casi)

CREDITO DOCUMENTARIO: DEFINIZIONE



Pagamento a mezzo Lettera di credito

Due distinte fasi con relative difficoltà:

- Difficoltà nella negoziazione durante le trattative con la controparte (dovute alla riluttanza verso tale modalità di pagamento)
- Difficoltà durante la fase di Utilizzo del credito (dovute a richieste particolari sui documenti o a diverse prassi delle banche)

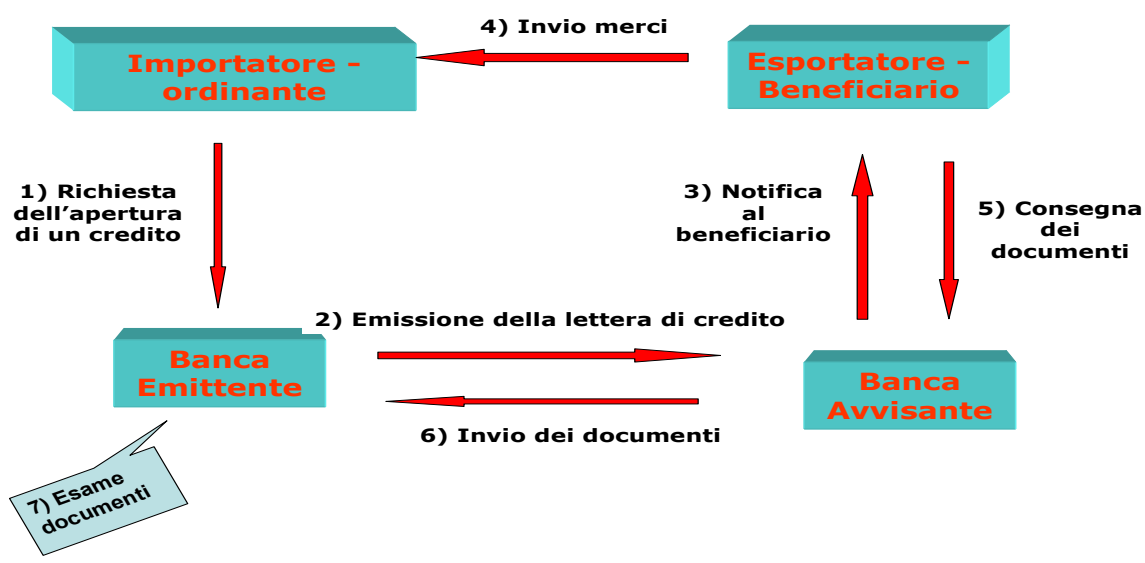
Si raccomanda massima attenzione

Pagamento a mezzo Credito Documentario (L/C)

Credito documentario semplice:

- Comporta l'eliminazione, per il Venditore, del rischio Commerciale
- Per quanto riguarda invece il Rischio Paese/Politico, questo continua a sussistere

Il credito documentario semplice





Segue...

successivamente alla fase 7) esame documenti sono possibili due ipotesi:

Presentazione conforme: La banca paga secondo le condizioni stabilite nel credito e addebita l'ordinante.

Presentazione non conforme: la banca non effettua il pagamento, notifica le riserve ed attende istruzioni

La conferma al Credito

È possibile intervenire sul rischio Paese/politico attraverso un particolare istituto, contemplato nelle UCP600, definito

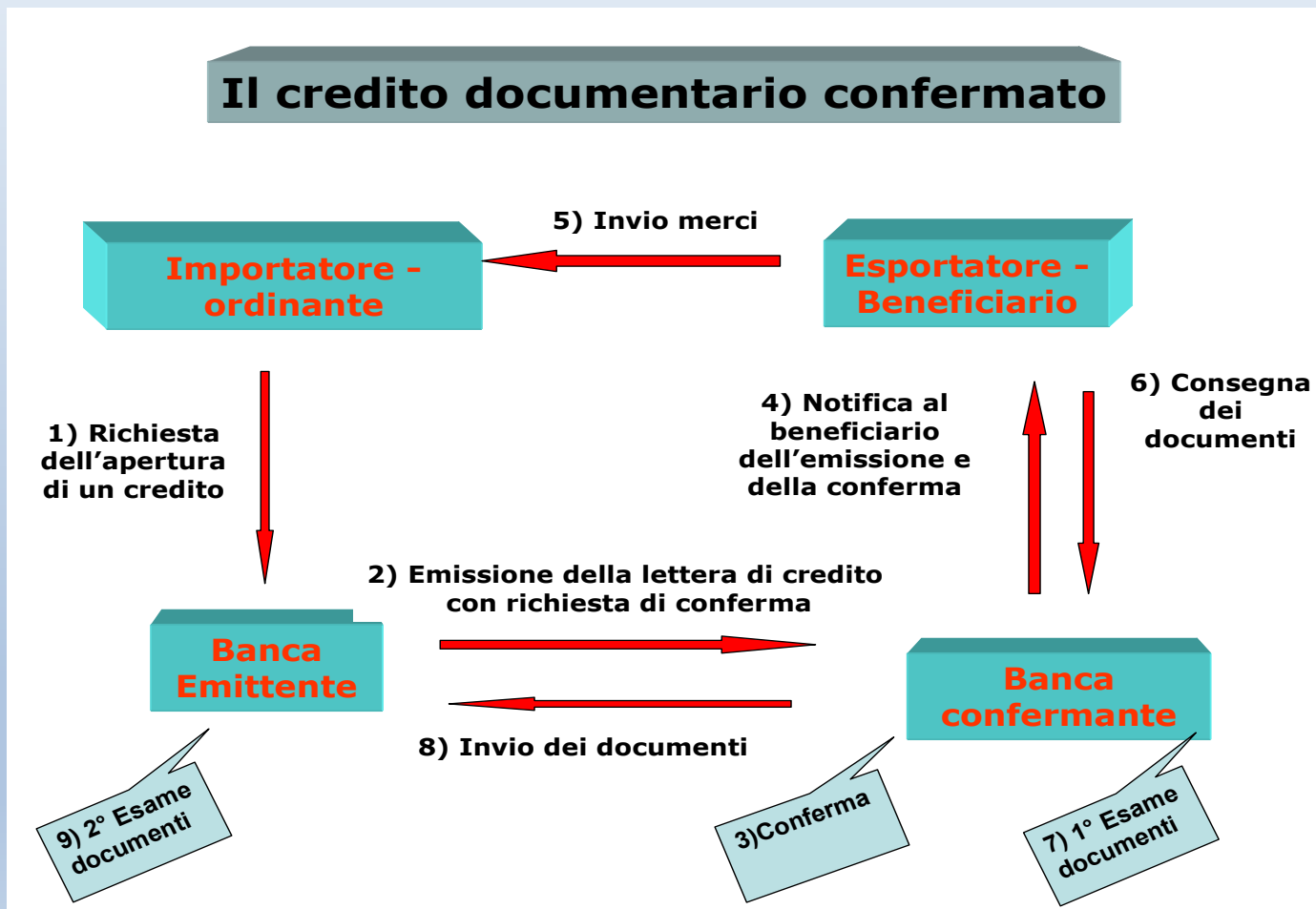
CONFERMA



Consiste nell'obbligo assunto da una ulteriore banca, che si aggiunge all'obbligo della Banca emittente, di onorare il credito a fronte di una presentazione di documenti conforme

Anche l'obbligo della banca Confermante è certo, autonomo, definitivo

Il credito documentario confermato





Segue...

successivamente alla fase 7) 1° esame documenti due possibili ipotesi:

Presentazione conforme: La banca confermante paga secondo le condizioni stabilite nel credito e addebita l'ordinante. Trasmette inoltre i documenti alla banca emittente per il 2° esame dei documenti (se la presentazione sarà giudicata conforme la Banca emittente effettuerà il pagamento nei confronti della banca confermante).

Presentazione non conforme: la banca confermante non effettua il pagamento, notifica le riserve al beneficiario e trasmette i documenti alla banca emittente



Segue...

successivamente alla fase 9) 2° esame documenti:
in caso di ricezione documenti giudicati conformi dalla banca confermante la banca emittente ripeterà l'esame documenti, se ritenuti conformi effettuerà il pagamento alla banca confermante e addebiterà l'ordinante.

se ritenuti non conformi notificherà le riserve, rifiuterà la prestazione e rimane in attesa di istruzioni.

Il Credito Documentario

Modalità di Pagamento:

Secondo le UCP la Banca:

ONORA IL CREDITO oppure **NEGOZIA IL CREDITO**

Per «onorare il credito» si intende:

- Pagamento a vista
- Pagamento differito
- Pagamento per accettazione

Possibilità di cessione del credito

Un credito pagabile in via differita o per accettazione può essere oggetto di smobilizzo:

- **Cessione pro solvendo** (è un'anticipazione «salvo buon fine»)

- **Cessione pro soluto** (viene ceduto il credito a titolo definitivo (è più costoso))

Quali documenti presentare?

I documenti abitualmente richiesti in un credito documentario sono:

- Fattura commerciale (in più esemplari originali o copie)
- Certificato di Origine
- Documento di trasporto (DDT)
- Certificato di Assicurazione delle merci
- Packing List
- Altri documenti a seconda dei casi

L'esame di conformità dei documenti

L'esame dei documenti non è discrezionale bensì disciplinato dalle UCP 600

UCP 600 e Prassi Bancaria internazionale uniforme (PBIU CCI) richiamata dall'art. 14 UCP600)

FONDAMENTALE l'art. 14 delle UCP

REGOLE NELLA COMPILAZIONE DEI DOCUMENTI

I documenti devono essere completi, e presentati nel numero di esemplari richiesto dal credito.

Devono essere presentati con lo stesso numero di originali e di copie prescritte nel credito (sempre almeno uno in originale;

Devono essere presentati nella stessa tipologia richiesta, cioè se il credito richiede come documento di trasporto l'aereo (l'Air Way bill) dovrà presentare alla banca un documento di trasporto aereo che nella forma appaia essere un Air Way Bill.

Devono essere presentati entro la scadenza prevista e, salvo diversa prescrizione, entro 21 giorni dalla data di spedizione della merce

Vanno evitate le correzioni e/o cancellature ecc. In ogni caso qualora queste vengano effettuate, devono essere sempre convalidate da chi ha emesso il documento con la parola "approved"

Non devono esserci contrasti tra quanto dichiarato su un documento e quanto appare su altri documenti;



Segue...

Occorre che ci sia concordanza fra i documenti presentati, nel senso che l'insieme dei documenti deve chiaramente riferirsi alla stessa operazione;

Spesso è richiesto che il numero del credito documentario appaia su tutti i documenti. È opportuno comunque sempre riportare il numero di credito documentario nei documenti.

La data di spedizione che appare nel documento di trasporto non deve essere posteriore alla data ultima di spedizione prescritta nel credito;

I documenti devono essere presentati entro il tempo stabilito nel credito presso la banca indicata nello stesso;

L'importo dei documenti deve corrispondere a quello per cui è stato emesso il credito, salvo la possibilità di prevedere nel credito apposite tolleranze nell'importo, nella quantità o nei prezzi unitari secondo quanto previsto dalle Norme della pubbl. 600;

La sottoscrizione dei documenti di trasporto deve essere apposta in conformità a quanto previsto dalle NUU, (il firmatario deve dichiarare in che veste appone la sottoscrizione).