

Luglio 2011

I pagamenti internazionali garantiti da credito documentale.

Avv. Elisabetta Fortuna

Una delle maggiori preoccupazioni che deve fronteggiare l'imprenditore che opera con l'estero è quella di applicare le condizioni di pagamento più idonee a tutelare i propri interessi. Qualora l'imprenditore sia un venditore avrà l'interesse ad evitare il mancato o il ritardato pagamento; qualora, al contrario, l'imprenditore sia un acquirente tenderà a posticipare il pagamento successivamente alla consegna della merce o alla prestazione del servizio, anche e soprattutto al fine di verificare se la merce o i servizi forniti sono conformi al pattuito.

Nella prospettiva del venditore, sicuramente, il credito documentario irrevocabile e confermato si presenta, rispetto ad altre forme di pagamento (quali ad esempio il bonifico bancario internazionale o l'assegno bancario internazionale), quella più complessa ma che, se efficacemente strutturata, maggiormente garantisce il corretto pagamento da parte del compratore. Tutto questo grazie ad un alto grado di garanzia di buon fine del pagamento, al basso rischio commerciale (dal momento che è la banca a pagare e non il compratore), all'impossibilità per il compratore di ostacolare il pagamento, all'ottenimento da parte del venditore di un pagamento definitivo e liberatorio a fronte della verifica di regolarità dei documenti convenuti nel credito.

Anche dal punto di vista del compratore, il pagamento a mezzo di credito documentario fornisce dei vantaggi e delle garanzie: tra questi la possibilità di evitare il pagamento anticipato, la garanzia di ricevere merce conforme a quella pattuita e nei tempi concordati con il venditore, nonché la sicurezza che la banca pagherà il venditore esclusivamente se i documenti attestanti la consegna sono conformi a quanto richiesto (ed anche al verificarsi di tutte le ulteriori circostanze a seconda di quanto pattuito nel credito documentario).

Le Norme ed usi uniformi relativi ai crediti documentari elaborate dalla Camera di commercio internazionale definiscono il credito documentario come un impegno irrevocabile ad onorare un debito assunto dall'acquirente nei confronti del venditore (beneficiario) che la banca, che pone in essere lo strumento di pagamento (banca emittente), assume su ordine e su precise disposizioni del compratore stesso (ordinante). La banca assume tale impegno di pagare soltanto contro presentazione, entro una certa data (data di validità), dei documenti richiesti in conformità ai termini ed alle condizioni indicate nel credito stesso.

La banca interviene quale soggetto terzo nell'operazione ed assume un'obbligazione autonoma rispetto a quelle assunte dal venditore e dal compratore. Inoltre, la banca funge da garante del pagamento, a fronte dell'avvenuta consegna della merce da parte del venditore attestata dalla consegna dei documenti richiesti nel credito documentario e verificati dalla banca stessa.

Nel credito documentario gli istituti bancari che intervengono nell'operazione di credito sono due: la banca emittente che riceve dal compratore l'incarico ad emettere la lettera di credito e che, conseguentemente, emette il documento e la banca designata dal venditore che riceve il testo della lettera di credito e che ne verifica la conformità al contenuto degli accordi presi con l'acquirente. Una volta spedita la merce da parte del venditore, spetta alla banca designata procedere alla verifica della conformità dei documenti richiesti nel credito documentale. Se i documenti sono conformi, viene effettuato il pagamento a favore del venditore e vengono consegnati i documenti al compratore con conseguente addebito dell'importo sul conto di quest'ultimo.

Una fase di grande importanza per l'escussione del credito documentale è quella afferente alla preparazione dei documenti richiesti. Le banche infatti operano solo sui documenti e provvedono ad effettuare il pagamento nei termini concordati, a condizione che i documenti presentati siano conformi alle pattuizioni intervenute tra le parti. Difformità nei documenti presentati determinano per il venditore l'impossibilità di ricevere il pagamento da parte della banca e, conseguentemente, la perdita della garanzia.

Le nuove Norme ed usi uniformi relativi ai crediti documentari elaborate dalla Camera di commercio internazionale (NUU 600) analizzano i documenti principali indicati nel credito documentario, quali ad esempio la fattura, la distinta della merce (ovvero la packing list), i documenti di trasporto (che cambiano a seconda delle modalità di trasporto), il certificato di presa in carico della merce da parte dello spedizioniere, i documenti di origine e i certificati di ispezione della merce.

Pertanto, in fase di pattuizione del contratto di compravendita, è necessario che i citati documenti vengano stabiliti facendo molta attenzione alle effettive modalità di trasporto e consegna della merce concordate tra le parti ed alle caratteristiche di ogni documento (così come stabilite nelle NUU 600), al fine di evitare difformità e il conseguente mancato pagamento a favore del venditore. I termini stabiliti per il trasporto della merce determineranno, infatti, la disponibilità per il venditore dei relativi documenti di consegna e trasporto.

Una buona soluzione per evitare l'erronea interpretazione delle clausole relative alla consegna della merce è sicuramente quella di ricorrere all'utilizzo degli Incoterms (ossia dei termini di resa elaborati dalla Camera di commercio internazionale, ed aventi validità in tutto il mondo, di cui è recentemente uscita la versione 2010), scegliendo accuratamente il termine di resa più adeguato al caso specifico.