



# I PAGAMENTI INTERNAZIONALI IN UN'OTTICA LEGALE E CONTRATTUALE

Una delle maggiori difficoltà che devono affrontare gli imprenditori che operano con l'estero è l'individuazione delle condizioni di pagamento più idonee a tutelare i loro interessi, siano essi venditori o acquirenti: il venditore ha interesse ad evitare il rischio di mancato o ritardato pagamento; l'acquirente mira a conservare, quanto più possibile, la liquidità necessaria ad effettuare il relativo pagamento cercando di posticiparlo rispetto alla consegna della merce o alla prestazione del servizio, anche e soprattutto al fine di verificare, nel frattempo, se la merce o i servizi forniti sono conformi al pattuito. Per non parlare poi dei contratti più complessi, rispetto alla compravendita di beni e servizi, dove le esigenze delle due parti, a loro volta, divengono sempre più difficili da soddisfare.

Alcune considerazioni che faremo qui di seguito, nell'affrontare questa problematica, valgono anche in caso di transazioni in ambito nazionale. Tuttavia, nel commercio con l'estero, intervengono fattori specifici di cui è necessario tenere conto quali, ad esempio, la situazione economico-finanziaria del Paese estero interessato dalla transazione, le differenti caratteristiche socio-culturali del partner estero, l'assenza di un quadro giuridico (oltreché linguistico) di riferimento certo ed uniforme e, soprattutto, le maggiori difficoltà nell'azionare strumenti di tutela in caso di inadempimento.

Ci si propone dunque lo scopo di fornire agli operatori un orientamento sui principali mezzi di cui l'impresa dispone per effettuare o ricevere pagamenti internazionali, tenendo conto del sistema giuridico nel quale l'impresa si trova ad operare e dei rischi che essa incontra in ambito internazionale.



## I principali rischi dei pagamenti internazionali

---

- Rischio di produzione ▼
- Rischio commerciale ▼
- Rischio di cambio ▼
- Rischio "Paese" ▼
- Rischi giuridici ▼

## L'obbligazione di pagamento nei contratti internazionali ▼

---

## Le principali forme ed i mezzi di pagamento nel commercio internazionale

---

- Principali forme ▼
- Bonifico bancario internazionale (bank transfer, wire transfer) ▼
- Strumenti di incasso elettronico ▼
- Assegno bancario internazionale (chèque o check) ▼
- Cambiali internazionali (Bill of exchange / promissory note) ▼
- Incasso documentario transnazionale e incasso semplice ▼
- Credito documentario ▼

## Credito documentario

---

- Nozione di credito documentario e caratteristiche essenziali ▼
- Disciplina giuridica: NUU n. 600 della Camera di Commercio Internazionale ▼
- Documenti previsti nel credito documentario ▼
- Principali tipologie di credito documentario ▼
- Stand by letter of credit ▼



## Gli strumenti di tutela del destinatario di pagamenti internazionali

---

- Informazioni commerciali e le garanzie giuridiche ▼
- Disciplina sui ritardi di pagamento e le nuove procedure giudiziali di recupero credito nell'Unione Europea ▼

La presente pubblicazione, aggiornata a marzo 2010, è stata curata, su commissione di Unioncamere Lombardia, dallo Studio Legale Morresi.

- ✓ Dichiaro di avere letto e di accettare le presenti condizioni (disclaimer) sulle modalità di utilizzo di questa pubblicazione per accedere al Pdf.

**Disclaimer:**

La pubblicazione illustra sinteticamente e in un'ottica legale le tematiche generali delle problematiche contrattuali e legale dei pagamenti internazionali secondo i criteri indicati nell'introduzione.

Per ogni esigenza aziendale, vista la complessità della materia, Unioncamere Lombardia raccomanda di acquisire comunque un parere qualificato da utilizzare in aggiunta alle informazioni contenute in questa pubblicazione.

Nessuna responsabilità derivante da un utilizzo improprio dei contenuti della presente pubblicazione, da eventuali modifiche intervenute nella normativa o da possibili imprecisioni, potrà essere pertanto imputata a Unioncamere Lombardia o agli estensori della pubblicazione stessa.



## I principali rischi dei pagamenti internazionali

### Rischio di produzione

Si parla di rischio di produzione ogni qualvolta l'imprenditore mette in produzione i propri prodotti senza la garanzia di poter recuperare, in tutto o in parte, i relativi costi. Il rischio si verifica a seguito di ragioni legate, soprattutto, a: i) decisioni prese dall'acquirente (ad esempio, revoca o sospensione dell'ordine o mancato ritiro della merce); ii) mutate condizioni economico-finanziarie dell'acquirente o del Paese di destinazione; iii) variazioni dei costi di produzione.

Come vedremo più avanti, per tenere sotto controllo o limitare tali rischi, potrebbe essere opportuno, per l'esportatore, prevedere forme di pagamento almeno in parte anticipato. Ove ciò non fosse possibile, è comunque consigliabile cautelarsi, in sede di negoziazione del contratto, prevedendo, ad esempio, i) limiti alla facoltà di revoca o sospensione dell'ordine da parte dell'acquirente, eventualmente rafforzati da clausole penali, ii) identificazione e limitazione dei casi di forza maggiore che consentano all'acquirente di non adempiere, iii) facoltà del venditore di non dar corso alla fornitura qualora venga meno, in tutto o in parte, la garanzia costituita dalla capacità economica dell'acquirente e/o del sistema economico nel quale quest'ultimo si trova ad operare, oltre che iv) clausole di variazione del prezzo legate alla eventuale variazione dei costi di produzione.

### Rischio commerciale

Il rischio commerciale è legato invece alla solvibilità ed affidabilità dei clienti ed al credito che il venditore concede a questi ultimi senza la garanzia di ottenere il pagamento dovuto alle scadenze concordate. Al fine di ridurre tale rischio, occorre verificare, prima di tutto, la solvibilità ed affidabilità del cliente<sup>1</sup> e definire contrattualmente una forma di pagamento adeguata, tenendo anche conto delle caratteristiche (culturali, giuridiche, commerciali, politiche) del Paese estero. Si può altresì prendere in considerazione la possibilità di ottenere idonee garanzie dal debitore ovvero stipulare apposite polizze assicurative a copertura del detto rischio.

### Rischio di cambio

Il rischio di cambio sussiste, sia per il venditore che per l'acquirente, in caso di contratti stipulati in valuta estera<sup>2</sup>, per esempio, a seguito della partecipazione ad aste o appalti indetti da committenti esteri. Tale rischio si concretizza, in sostanza, quando il valore del corrispettivo concordato in sede contrattuale non coincide con il corrispettivo versato all'atto del pagamento a causa di una variazione del valore della moneta utilizzata per la regolazione del rapporto. Anche questo rischio può essere ridotto o coperto integralmente

---

<sup>1</sup>Attraverso ricerche su banche dati pubbliche o private come meglio descritto *infra* al paragrafo "Gli strumenti di tutela del destinatario di pagamenti internazionali".

<sup>2</sup>Ai sensi della legge italiana, se il pagamento deve avvenire in Italia, il debitore ha facoltà di scelta fra la divisa estera stabilita contrattualmente e l'euro (art. 1278 codice civile), salvo che sia stata pattuita la clausola "effettivo" o altra equivalente (art. 1279 codice civile); in tal caso, il debitore dovrà obbligatoriamente effettuare il pagamento nella moneta pattuita contrattualmente a meno che si tratti di moneta non avente corso legale in Italia e per il debitore non sia possibile procurarsi tale moneta al momento della scadenza del pagamento. Trattandosi di contratti internazionali, criteri analoghi sono stabiliti nei c.d. Principi Unidroit, versione 2004 (art. 6.1.9 Moneta di pagamento) applicabili soltanto ove richiamati contrattualmente.



attraverso finanziamenti in valuta o altri strumenti di tipo assicurativo, bancario e finanziario.

### **Rischio Paese**

Tale rischio si verifica qualora il pagamento o la transazione in genere non vengano effettuati poiché il Paese della parte che deve effettuare il pagamento non è in grado, per svariati motivi (economici, finanziari, politici ma anche legati a guerre o disastri naturali), di far fronte agli impegni finanziari assunti dal "sistema" nei confronti di soggetti non residenti. Una delle soluzioni possibili in questo caso è la stipula di una polizza assicurativa a copertura di questo rischio, statisticamente meno frequente, ma assai pericoloso<sup>3</sup>.

### **Rischi giuridici. I rischi di diversa interpretazione dei termini contrattuali e commerciali pattuiti e i rischi derivanti dal diverso quadro giuridico di riferimento**

In una transazione internazionale è importante non dare nulla per scontato e definire con molta precisione le condizioni contrattuali, ivi compresi i termini di pagamento, utilizzando la terminologia appropriata in una lingua comprensibile per entrambe le parti (inutile ricordare che spesso si tratta della lingua inglese). Al fine di evitare o ridurre i rischi di diversa interpretazione dei termini contrattuali, è molto utile fare riferimento, richiamandole espressamente nel contratto, a norme ed usi uniformi internazionali quali ad esempio quelli elaborati dalla Camera di Commercio Internazionale (Parigi)<sup>4</sup> e far uso di modelli di contratti internazionali, predisposti da associazioni di categoria o Camere di Commercio, sperimentati ed affidabili dal punto di vista giuridico-linguistico<sup>5</sup>. Ciò che risulta, comunque, fondamentale è la clausola contrattuale con la quale si conviene la legge applicabile ed il giudice competente a decidere in caso di controversia, senza dimenticare che, anche qualora vengano definiti tutti gli aspetti contrattuali (ivi inclusi la legge applicabile ed il foro competente) può comunque accadere, in una minoranza di casi, che una o più disposizioni del contratto o il contratto stesso risultino invalidi sulla base di norme imperative applicabili in materia; occorre dunque tenere presente il quadro giuridico in cui il rapporto si inserisce nella sua interezza.

<b>Nota Bene!</b>	<i>Per quanto riguarda in particolare la pattuizione del pagamento del prezzo in una particolare valuta, l'esportatore dovrà verificare che la forma di pagamento concordata sia ammissibile alla luce delle norme valutarie del Paese di riferimento</i>
-------------------	---

<sup>3</sup>Sul sito [www.sace.it](http://www.sace.it) è possibile, ad esempio, trovare dati aggiornati sul rischio Paese (politico ed economico).

<sup>4</sup>La Camera di commercio internazionale, costituita nel 1919, raggruppa differenti settori economici dei Paesi ad economia di mercato e ha per missione, tra le altre, quella di raccogliere e formulare l'opinione di imprese, società, ed organizzazioni con attività legata al commercio internazionale (Cfr. Atto costitutivo CCI, art. 1, disponibile sul sito [www.icwbo.org](http://www.icwbo.org)).

<sup>5</sup> Ad esempio, al fine di meglio definire nel contratto il termine di resa pattuito, si consiglia di utilizzare la terminologia dei termini di resa riportati negli Incoterms della Camera di Commercio Internazionale, citandoli espressamente con riferimento alla relativa edizione (ad esempio EXW Incoterms 2000 CCI), ovvero in tema di crediti documentari alle Norme ed Usi Uniformi n. 600 della CCI di seguito meglio illustrate. Si rimanda in proposito anche al capitolo sul trasporto internazionale della presente guida. Per maggiori informazioni sugli Incoterms, si veda il sito <http://www.iccwbo.org/incoterms/id3042/index.html>.



## L'obbligazione di pagamento nei contratti internazionali

### L'obbligazione di pagamento nel contratto di compravendita internazionale

L'obbligazione di pagamento è nella grande maggioranza dei casi di natura generica, vale a dire che, appunto, nella grande maggioranza dei casi, il pagamento non caratterizza il contratto ma ne costituisce la cosiddetta "controprestazione": sussiste l'obbligo di pagare nei contratti di compravendita, di trasporto, d'appalto d'opera o di servizi e così via. I contratti internazionali non fanno eccezione anche se i pagamenti internazionali pongono alcuni problemi particolari. Per illustrarli, si partirà dall'esemplificazione di un contratto internazionale di compravendita con pagamento internazionale, ma un analogo esempio si sarebbe potuto fare in relazione ad un contratto di trasporto, di fornitura chiavi in mano e così via.

La scelta qui fatta di illustrare la problematica dei pagamenti internazionali in relazione al contratto di compravendita internazionale è giustificata dal fatto che, tra i contratti internazionali<sup>6</sup>, la compravendita è senza alcun dubbio la forma contrattuale maggiormente utilizzata. Inoltre, accanto alla compravendita si possono identificare ulteriormente una serie di forme contrattuali affermatesi e sviluppatesi nella prassi ma in qualche modo connesse comunque al contratto di compravendita. Ci riferiamo, ad esempio, al contratto quadro di fornitura OEM, al contratto di distribuzione o concessione di vendita, al contratto di sub-fornitura industriale, al contratto di appalto, ai contratti di fornitura di macchinari ed impianti industriali.

Per ridurre il più possibile i rischi di mancato pagamento che si trova ad affrontare operando in ambito internazionale, l'imprenditore deve conoscere non solo gli aspetti commerciali, logistici ed amministrativi della compravendita, e dei contratti ad essa riconducibili in via ancillare od analogica, ma anche il sistema giuridico nel quale si sta apprestando ad operare, facendo tutto il possibile per conoscere in anticipo le "regole del gioco" applicabili alla compravendita, da una parte, e, dall'altra parte, ai rapporti con la banca o le banche incaricate di effettuare il pagamento internazionale.

### La legge applicabile alla compravendita internazionale: in breve

Come abbiamo visto nel capitolo di contrattualistica internazionale, mentre in caso di "*domestic contract*" (ovverosia, il contratto tutto interno ad un singolo ordinamento giuridico nazionale), per l'impresa è relativamente semplice individuare le "regole del gioco" alle quali attenersi<sup>7</sup>, in caso di contratto internazionale, per individuare le regole alle quali far riferimento, per interpretare ed eseguire correttamente il contratto, occorrerà individuare quale, tra le leggi dei due o più Paesi, sia applicabile al caso di

---

<sup>6</sup> Con l'espressione "contratto internazionale" si fa riferimento a quei contratti tra due o più parti che contengano un qualche elemento di estraneità rispetto all'ordinamento giuridico di un solo Paese: un contratto, ad esempio, le cui parti contraenti siano persone fisiche o giuridiche di Paesi diversi, oppure stipulato tra parti che, pur avendo in comune una singola legge nazionale, operano nel contesto spaziale e/o giuridico di Paesi diversi. Nell'ambito di una convenzione internazionale, ai fini dell'applicazione della stessa, la definizione del contratto internazionale può essere anche più circoscritta: ad esempio, ai fini dell'applicazione della Convenzione di Vienna sulla vendita internazionale di beni mobili del 1980, è "internazionale" il contratto di vendita di merci concluso tra due parti aventi la loro sede d'affari o stabilimento in due Stati differenti a prescindere, tra l'altro, dalla rispettiva nazionalità.

<sup>7</sup> Tali regole vanno ricercate nell'ordinamento giuridico dell'unico Stato in cui il contratto si pone e si esaurisce; a garantirne l'applicazione sta un solo ordinamento processuale ed un solo ordine giudiziario, quello, appunto, di quello Stato.



specie<sup>8</sup>. L'identificazione della legge applicabile al contratto è dunque una questione prioritaria da affrontare; in pratica, prima di concordare le modalità di pagamento, l'impresa dovrebbe - anzi, deve - conoscere la disciplina legale a cui il contratto internazionale è sottoposto. La compravendita internazionale non fa eccezione a queste considerazioni di ordine generale. In assenza di scelta espressa tra le parti, il giudice competente (se italiano o di uno Stato dell'Unione europea), applicando i criteri dettati dal proprio diritto internazionale privato per identificare la legge applicabile ad un determinato contratto di compravendita internazionale, dovrà, in linea generale, fare riferimento alla legge del venditore<sup>9</sup>.

#### La legge applicabile all'obbligazione di pagamento internazionale e al mandato di pagamento internazionale

Si è già detto che il pagamento costituisce obbligazione normalmente generica, ragione per la quale specifici contratti internazionali, quali, ad esempio, la compravendita, il trasporto, l'appalto di servizi internazionale, in assenza di espressa scelta dei contraenti<sup>10</sup>, non saranno regolati dalla legge applicabile al rispettivo pagamento bensì, rispettivamente, dalla legge di chi trasferisce la proprietà del bene ossia del venditore (nella compravendita), di chi effettua il trasporto, di chi effettua il servizio.

Tuttavia, anche il mandato di pagamento internazionale, ossia l'ordine che l'imprenditore conferisce alla propria banca di effettuare un pagamento internazionale è a sua volta un contratto internazionale che pone, in assenza di scelta del diritto applicabile da parte dei contraenti, il problema di quale diritto nazionale debba regolarlo, tenendo sempre in considerazione l'effetto utile del pagamento medesimo ossia l'effettivo accredito della somma a beneficio del creditore senza di che il debitore non sarebbe liberato (considerazione che tocca da vicino il mandante debitore molto più che la banca incaricata di effettuare il pagamento). Per identificare la legge applicabile alle operazioni di mandato di pagamento internazionale, il giudice italiano od europeo dovrà fare riferimento alla legge del Paese con cui il contratto di mandato di pagamento ha il collegamento più stretto, che si presume essere il Paese ove ha sede la parte che effettua

---

<sup>8</sup> Con una semplificazione accettabile, diremo che non si dà l'ipotesi di contratti disciplinati esclusivamente da norme internazionali, non riconducibili all'ordinamento di alcuno Stato. Nonostante le ardite creazioni di giuristi insigni che l'ipotizzano e ne teorizzano le problematiche, il contratto senza diritto (nazionale) è, appunto, una teorizzazione con limitata rilevanza pratica: in altre parole, postularne l'esistenza serve limitatamente nella risoluzione dei problemi quotidiani; meglio, dunque, adoperarsi attivamente nell'atmosfera più o meno rarefatta ove si attenua l'ambito di efficacia del diritto interno in relazione a fattispecie con elementi di estraneità.

<sup>9</sup> In caso di conflitti di legge tra Paesi appartenenti all'Unione europea, per i contratti conclusi a partire dal 17 dicembre 2009, si applica il Regolamento comunitario n. 593/2008, c.d. "Roma I" che identifica, in via generale, salvo diverso accordo delle parti, la legge applicabile al contratto internazionale di compravendita nella legge nazionale del venditore. Tuttavia, lo stesso Regolamento fa salve le eventuali convenzioni internazionali specifiche di cui siano già parti uno o più Stati membri al momento dell'entrata in vigore del regolamento e dunque anche la Convenzione dell'Aja del 1955, in vigore tra alcuni Stati tra i quali anche l'Italia; il giudice italiano, dunque, in caso di vendita di beni mobili applicherà la Convenzione dell'Aja del 1955 che identifica come legge applicabile, in assenza di scelta tra le parti, la legge del venditore ad eccezione del caso in cui la vendita sia stata conclusa tramite un agente o una stabile organizzazione del venditore in altro Paese (nel qual caso si applicherà la legge di tale Paese).

<sup>10</sup> La scelta delle modalità e dei termini di pagamento presuppone la conoscenza (oltre che della situazione in concreto, dei mezzi a disposizione dell'impresa, del settore merceologico, delle esigenze logistiche legate a trasporto, assicurazione, della propria forza contrattuale etc.) anche e soprattutto del sistema giuridico nel quale l'impresa opererà e che regolerà il contratto e, nel suo ambito, la disciplina del singolo specifico sistema di pagamento. Ci si riferisce ad esempio all'esistenza o meno tra i due Stati di convenzioni o norme uniformi internazionali che possono disciplinare lo strumento utilizzato per il pagamento.





la c.d. prestazione caratteristica (così prevede infatti la Convenzione di Roma del 1980 e così il Regolamento Roma I<sup>11</sup>), nel nostro caso il Paese del mandatario ossia della banca incaricata del pagamento. Analoghe considerazioni valgono nel caso in cui la banca incaricata di effettuare il pagamento al creditore dell'imprenditore debitore sia una diversa ed ulteriore banca a sua volta incaricata dalla banca dell'imprenditore debitore di accreditare la somma al creditore beneficiario; siamo qui di fronte a due mandati, tra loro dipendenti di cui il primo dal debitore alla propria banca ed il secondo da quest'ultima ad una ulteriore e diversa banca.

Trattandosi di mandati internazionali, in mancanza di diversa scelta dei contraenti, ai sensi del Regolamento Roma I, si applica la legge del Paese con cui il mandato presenta il collegamento più stretto; ciò significa che si finirà per applicare la legge del Paese della banca che, nel nostro esempio, accredita il venditore beneficiario, quindi, il più delle volte, la legge del Paese del venditore. Ma si tratta, appunto di un esempio, in quanto l'individuazione del diritto applicabile all'obbligazione di pagamento va effettuata (e verificata) caso per caso<sup>12</sup>. Ad esempio, le considerazioni che precedono non valgono per le obbligazioni derivanti da titoli di credito (escluse espressamente dall'applicazione della Convenzione di Roma e dal Regolamento Roma I<sup>13</sup>) per le quali occorre fare riferimento ai criteri dettati dalle convenzioni internazionali sulla legge applicabile (quali, ad esempio, le Convenzioni di Ginevra del 1930 e del 1931 sulle cambiali e sull'assegno di cui si tratterà in seguito, ai paragrafi 3.3 e 3.4); la valutazione si fa più complessa nelle ipotesi di pagamento a mezzo di credito documentario ove occorrerà considerare ogni singolo rapporto tra i soggetti (bancari e non) coinvolti nell'operazione.

#### La disciplina dell'obbligazione di pagamento del prezzo nel contratto di compravendita internazionale: la Convenzione di Vienna del 1980 sulla vendita internazionale di beni mobili

In relazione al caso esemplare a cui abbiamo scelto di fare riferimento per illustrare queste problematiche, ossia la compravendita internazionale, esiste un ampio spazio giuridico uniforme, che supera la frammentazione degli spazi giuridici nazionali, reso disponibile grazie alla Convenzione di Vienna sulla vendita internazionale di beni mobili del 1980<sup>14</sup>. Come indicato nel capitolo di contrattualistica internazionale, si tratta di una convenzione di diritto materiale uniforme applicabile, ove la sua applicazione non sia esclusa espressamente dalle parti<sup>15</sup>, ai contratti di compravendita internazionale se i) le parti hanno sede in due Stati contraenti ovvero ii) in tutti i casi in cui le norme di diritto

<sup>11</sup> Nell'ambito del Regolamento comunitario Roma I, per le obbligazioni derivanti dai sistemi di pagamento si ritiene applicabile il criterio generale del diritto del Paese ove ha sede la parte che effettua la prestazione caratteristica, a meno che per uno specifico strumento non si rientri nelle previsioni specifiche in materia; ci si può riferire ad esempio in alcuni casi anche alle prestazioni di servizi disciplinati dalla legge del luogo in cui sono svolti i servizi (art. 4) e ai trasferimenti ed alle cessioni di crediti (art. 14) disciplinati dalla legge che si applica al contratto. Ciò fermo restando che il Regolamento Roma I prevede altresì regole specifiche per i contratti di trasporto (art. 5), i contratti conclusi con i consumatori (art. 6), i contratti di assicurazione (art. 7), i contratti individuali di lavoro (art. 8).

<sup>12</sup> Cfr. Galgano- Marella, Diritto del commercio internazionale, Padova, 2007, p. 431 e ss.

<sup>13</sup> Ai sensi dell'art. 1 del Regolamento CE Roma I "sono espressamente escluse le obbligazioni derivanti da cambiali, assegni, vaglia cambiari e da altri strumenti negoziabili, nella misura in cui le obbligazioni derivanti da tali altri strumenti risultano dal loro carattere negoziabile". Pertanto il giudice italiano dovrà riferirsi alle proprie norme di diritto internazionale privato (Legge 281/95) ed alle convenzioni internazionali applicabili.

<sup>14</sup> In materia vedasi F. Bortolotti, Diritto dei contratti internazionali, Cedam, Padova, 2009.

<sup>15</sup> La Convenzione di Vienna stabilisce che le parti possono escludere l'applicazione della Convenzione stessa, derogare alle sue disposizioni o modificarne gli effetti (art. 6 della Convenzione di Vienna).



internazionale privato portano all'applicazione della legge di uno Stato contraente<sup>16</sup>. In caso di applicazione della Convenzione di Vienna, le parti godono dunque di una disciplina uniforme che, per le materie coperte dalla Convenzione<sup>17</sup>, prevale sulla normativa nazionale applicabile (secondo i criteri dettati dalle norme di diritto internazionale privato).

Secondo la Convenzione di Vienna, oltre all'obbligo di prendere in consegna la merce, l'acquirente ha l'obbligo di pagare il prezzo concordato tra le parti, nel luogo pattuito, alla data pattuita e adottando tutte le misure eventualmente necessarie per l'effettuazione del pagamento<sup>18</sup>.

In mancanza di pattuizione espressa tra le parti dunque circa il prezzo e le relative modalità di pagamento, supplisce, ove applicabile, la Convenzione di Vienna che stabilisce i) criteri generali per determinare in particolare il prezzo, il luogo in cui il pagamento deve essere effettuato dal compratore ed il momento in cui il pagamento deve avvenire<sup>19</sup> nonché ii) i rimedi spettanti al venditore in caso di inadempimento del compratore, compreso il diritto a richiedere il risarcimento del danno costituito dal danno emergente e dal mancato guadagno (sia pure entro determinati limiti).

## Le principali forme ed i mezzi di pagamento nel commercio internazionale

### Principali forme

Il venditore dovrà stabilire la forma di pagamento più adeguata al caso specifico tenendo conto dell'ambito giuridico in cui si situa il contratto e dei diversi fattori di rischio.

Con riferimento al fattore temporale, il pagamento può essere situato in tre diversi momenti, in relazione alla consegna da parte del venditore e/o alla presa in consegna della merce da parte del compratore. Si parla pertanto di pagamento

---

<sup>16</sup>Gli Stati che hanno aderito alla Convenzione di Vienna, nei quali tale convenzione costituisce in sostanza legge dello Stato, sono 74 al gennaio 2010 (per un aggiornamento sullo stato delle adesioni alla Convenzione di Vienna del 1980 cfr. il sito [www.uncitral.org](http://www.uncitral.org)).

<sup>17</sup>La Convenzione di Vienna regola esclusivamente la formazione del contratto di vendita, i diritti e gli obblighi del venditore e del compratore, ma non disciplina la validità del contratto (o di sue singole clausole o degli usi) né gli effetti che dal contratto possono derivare sulla proprietà dei beni venduti (aspetti per i quali invece occorrerà fare riferimento alla disciplina nazionale applicabile; cfr art. 4. della Convenzione di Vienna). La Convenzione di Vienna specifica altresì in quali casi di compravendita non si applica (art. 2 della Convenzione di Vienna) escludendo espressamente l'applicazione della Convenzione anche ai contratti di fornitura di beni per i quali prevale la prestazione da parte del venditore di mano d'opera o altri servizi (art. 3 della Convenzione di Vienna).

<sup>18</sup>In particolare, la Convenzione di Vienna disciplina le obbligazioni del compratore al capitolo III; ai sensi dell'art. 54 della Convenzione di Vienna "l'obbligazione del compratore di pagare il prezzo include l'adozione delle misure e l'osservanza delle formalità richieste dal contratto o delle leggi o dai regolamenti per consentire che il pagamento sia effettuato"; il compratore non può dunque opporre a giustificazione del mancato pagamento eventuali impossibilità o difficoltà derivanti da formalità o adempimenti burocratici richiesti dalla legge (Cfr. Commentario Leggi complementari, Cedam, Padova, 2007, p. 1999).

<sup>19</sup>Ci si riferisce agli artt. 54 e seguenti della Convenzione di Vienna relativi alle modalità di pagamento del prezzo. Nel caso in cui ad esempio il prezzo non sia concordato, occorre fare riferimento a beni dello stesso tipo venduti in circostanze analoghe nel medesimo settore commerciale: in assenza di pattuizioni sul luogo e sui tempi, il prezzo deve essere pagato dal compratore presso la sede del venditore o nel luogo di consegna dei beni (se il pagamento è contestuale alla consegna) e se non diversamente concordato al momento della messa a disposizione dei beni o dei documenti rappresentativi degli stessi.



Anticipato	Se effettuato parzialmente o integralmente al momento dell'ordine o, in ogni caso, prima della spedizione o consegna della merce all'acquirente.
Contestuale	se effettuato al momento della consegna della merce
Posticipato	se effettuato dall'acquirente dopo il ricevimento della merce

Il **pagamento anticipato** fornisce le maggiori garanzie e si consiglia al venditore in caso di fornitura di merce realizzata su commessa, qualora non si disponga di adeguate garanzie di solvibilità del cliente o ci si trovi nell'ambito di transazioni con Paesi a rischio.

In caso di **pagamento contestuale** ("cash on delivery", COD), il venditore può incaricare il proprio spedizioniere/vettore di effettuare l'operazione ricevendo dall'acquirente (contestualmente alla consegna della merce) il pagamento in contanti, ma anche a mezzo di assegni di conto corrente, assegni circolari, cambiali tratte o pagherò cambiari. Nell'ipotesi di pagamento a mezzo bonifico bancario si consiglia di condizionare la consegna della merce al rilascio di attestazione bancaria di avvenuto pagamento incondizionato ed irrevocabile da parte dell'acquirente.

**ESEMPIO**

*In Italia, è utilizzato il sistema di spedizione e pagamento "in contrassegno", alla consegna della merce. In tal caso il contratto di trasporto di cose tra vettore e mittente è accompagnato dalla clausola c.d. "di assegno", per la quale il vettore è obbligato ad esigere il prezzo della merce trasportata dal destinatario presso cui esegue la consegna. Se il vettore consegna il carico senza riscuotere gli assegni da cui la cosa è gravata e/o gli altri crediti derivanti dal trasporto questi è responsabile<sup>20</sup> nei confronti del mittente per la somma di cui agli assegni e ai crediti non riscossi<sup>21</sup>*

Infine, in caso di **pagamento posticipato**, il venditore si accolla invece tutti i rischi (produzione e mancato o ritardato pagamento); si tratta, dunque, senz'altro, della modalità di pagamento più favorevole all'acquirente ed occorre che il venditore si tuteli contro il rischio di mancato pagamento stipulando idonea assicurazione dei propri crediti e/o pattuendo con l'acquirente uno strumento di pagamento che fornisca maggiori garanzie di buon fine dell'operazione (ad esempio la lettera di credito confermata<sup>22</sup>) ovvero prevedendo garanzie bancarie a copertura dei crediti.

Indipendentemente dai tempi previsti per il pagamento, le parti dovranno in ogni caso stabilire anche la forma con la quale il pagamento dovrà essere effettuato; si propone, qui di seguito, uno schema delle principali forme di pagamento utilizzate nell'ambito del commercio internazionale.

<b>RIMESSA DIRETTA</b>	<b>- mediante uso di banconote</b>
------------------------	------------------------------------

<sup>20</sup>Ai sensi dell'art. 1692 c.c. che prevede: "Il vettore che esegue la riconsegna al destinatario senza riscuotere i propri crediti o gli assegni da cui è gravata la cosa, o senza esigere il deposito della somma controversa, è responsabile verso il mittente dell'importo degli assegni dovuti al medesimo e non può rivolgersi a quest'ultimo per il pagamento dei propri crediti, salva l'azione verso il destinatario."

<sup>21</sup> Cian Trabucchi, Commentario breve al codice civile, Cedam, Padova, 2009, p. 1785.

<sup>22</sup> In merito, vedasi paragrafo sul credito documentario.



	- bonifico bancario internazionale - assegno bancario internazionale
INCASSO SEMPLICE	- cambiale internazionale
INCASSO CONTRO DOCUMENTI	- incasso documentario (D/P, D/A)
CREDITI DOCUMENTARI	- lettera di credito - lettera di credito stand by
NUOVI SISTEMI DI PAGAMENTO	- sistemi di incasso elettronico (ad es. RID, <i>lettres de change relevé</i> , <i>Banklastschriften</i> )

### Bonifico bancario internazionale (bank transfer, wire transfer)

Il bonifico bancario consiste nel trasferimento di una somma di denaro dalla banca del debitore, su istruzioni di quest'ultimo, ad una banca nel Paese del creditore. Si parla anche di P.O. (*payment order*), S.T. (*Swift transfer*) o T.T. (*telegraphic transfer*). In genere, il bonifico viene trasmesso o, comunque, è preferibile che venga trasmesso, con il sistema swift anziché per posta (M.T. o *mail transfer*). Per l'utilizzo del bonifico occorre previamente:

- concordare l'importo, la valuta, la data di pagamento;
- indicare i dati identificativi del beneficiario e le coordinate della banca beneficiaria;
- concordare il sistema di trasmissione del bonifico (ad esempio *swift transfer*);
- stabilire a chi competano i costi bancari dell'operazione.

In ambito internazionale<sup>23</sup> può accadere che il bonifico transiti dalla banca del debitore a quella del creditore tramite una banca intermediaria (ad esempio, qualora la banca del creditore non sia corrispondente della banca del debitore), con maggiori costi e tempi più lunghi per il pagamento.

Sarebbe opportuno verificare in anticipo se vi sia un rapporto di corrispondenza tra la banca del beneficiario e quella del debitore e, laddove possibile, richiedere al debitore di appoggiarsi a banche corrispondenti della banca del beneficiario.

**Nota Bene!** *Il bonifico bancario rappresenta una forma di pagamento non garantita (a meno che non sia anticipato rispetto alla consegna). Sarebbe quindi consigliabile per il creditore, ove non sia possibile prevedere un bonifico anticipato, preferire altre forme di pagamento garantite (ad esempio, strumenti elettronici di pagamento, credito documentario o bonifico associato alla prestazione di garanzie bancarie da parte del debitore); alternativamente si potrà assicurare tali crediti o valutare la cessione degli stessi a terzi pro soluto*

<sup>23</sup> Nei paesi industrializzati ed in particolare nell'area unica dei pagamenti in euro (in sigla, SEPA, *single euro payments area*) a cui partecipano 31 paesi (i 15 paesi che hanno adottato l'euro, più i 12 paesi che non l'hanno adottato come moneta unica ed altri 4 paesi: Svizzera, Norvegia, Islanda, Liechtenstein), il pagamento mediante bonifico bancario è facilitato dall'utilizzo dell'IBAN insieme al BIC Code (*Bank Identification Code*) e dall'esistenza di norme comunitarie uniformi che disciplinano il servizio e stabiliscono tempi e costi massimi per tali operazioni (costi che nella SEPA sono gli stessi per bonifici sia nazionali sia internazionali). Ad oggi, uno degli ultimi atti normativi comunitari tesi all'uniformazione dei sistemi di pagamento è costituito dalla direttiva "Payment Services", 2007/64/CE, di cui era previsto il recepimento nei singoli ordinamenti nazionali entro il 1° novembre 2009. In Italia la direttiva è stata attuata con decreto legislativo n. 11 del 27/01/2010.



**ESEMPIO**

Si riporta un esempio di clausola di pagamento parzialmente anticipato mediante bonifico bancario: *"All payments will be made by means of SWIFT wire transfer to the following bank account (or to any other bank account as shall be notified by the Seller). The products shall be paid for as follows :X% of the purchase price at the time of the order for the Products in question; X% of the purchase price within 30 days following the invoice date"*.

### Strumenti di incasso elettronico nelle transazioni internazionali

Il RID (Rapporto interbancario diretto)<sup>24</sup> è un sistema di incasso elettronico, utilizzato in Italia, che consente al creditore di incassare il credito con semplice richiesta alla banca del debitore, previamente autorizzata dal debitore stesso al pagamento alla scadenza, con addebito nel suo conto corrente. Analogamente esistono, in altri Stati, strumenti che consentono il pagamento di transazioni internazionali mediante sistemi bancari elettronici internazionali.

Tali sistemi sono caratterizzati dalla smaterializzazione, dalla velocità e dai minori costi; pur non garantendo il pagamento, riducono in generale il rischio di insoluti. Tra questi sistemi si segnalano la *lettre de change relevé* e il *cobro electrónico de efectos*, utilizzabili per l'incasso di effetti cambiari rispettivamente dalla Francia e dalla Spagna, il *Banklastschriften* per l'incasso a mezzo note di addebito dalla Germania e dall'Austria. Mentre i sistemi francese e spagnolo consentono un più rapido incasso di effetti cambiari, il *Banklastschriften* ha un funzionamento analogo al RID, riducendo le spese amministrative ed il rischio di insoluti alle scadenze stabilite.

### Assegno bancario internazionale (*chèque o check*)

L'assegno bancario si sostanzia in un ordine di pagamento a favore di un beneficiario, rivolto da un cliente (traente) alla banca presso cui ha costituito una provvista di fondi. L'assegno bancario differisce dall'assegno circolare con cui una banca si obbliga essa stessa (ancorché su richiesta del debitore) incondizionatamente a pagare a vista l'importo indicato; l'assegno circolare è emesso dalla banca su richiesta di un cliente una volta che lo stesso abbia già provveduto a versare alla banca la provvista necessaria. A differenza dell'assegno bancario, dunque, l'assegno circolare (analogamente ad altre forme simili di pagamento, quali l'assegno piazzato e l'*international money transfer*<sup>25</sup>) è emesso da banche su provvista disponibile; ciò elimina il rischio di insoluto a condizione che tali

<sup>24</sup> In Italia, tra i sistemi di incasso elettronico si può menzionare anche la Ri.Ba. (ricevuta bancaria elettronica).

<sup>25</sup> L'assegno bancario "piazzato" (*banker's draft o cashier's draft*) è anch'esso in sostanza un assegno emesso da una banca a favore di un beneficiario, per conto di un suo cliente, a fronte di somme già disponibili. Analoga struttura ha anche l'*International Money Order* che consiste in una promessa incondizionata di pagamento della banca nei confronti di un terzo beneficiario.





assegni siano emessi da banche di Stati solvibili o comunque da banche non a rischio, esse stesse, di insolvenza.

<b>Nota Bene!</b>	<i>I principali rischi dell'assegno bancario internazionale si possono riassumere in sostanza in:</i> <ul style="list-style-type: none"><li>- <i>rischi di ordine valutario e relativi a un diverso regime giuridico</i></li><li>- <i>rischi di mancata o inadeguata provvista</i></li></ul>
-------------------	--

Quanto al primo aspetto (rischi di ordine valutario e relativi ad un diverso regime giuridico), non tutti gli Stati consentono, nei propri rispettivi regimi valutari, l'utilizzo di assegni per i pagamenti internazionali. Inoltre, manca a tutt'oggi una disciplina uniforme dell'assegno condivisa a livello internazionale e ciò costituisce un limite ed un rischio per l'operatore economico che si trovi ad accettare tale forma di pagamento. L'Italia che ha aderito alle Convenzioni di Ginevra del 19 marzo 1931 sull'assegno, assieme ad oltre una ventina di altri Stati<sup>26</sup>, considera l'assegno un titolo di credito conferendogli, entro certi limiti, efficacia di titolo esecutivo<sup>27</sup> e dunque conferendo al creditore il diritto di procedere all'esecuzione forzata in base all'assegno. I Paesi di "*common law*", tra cui USA e Gran Bretagna, non hanno invece aderito a tali Convenzioni e non sono tenuti, pertanto, a riconoscere gli assegni come titoli di credito, autonomi ed astratti rispetto alla causa che li ha originati. Pertanto, ad esempio, nei Paesi di "*common law*" se chi ha emesso un assegno a fronte di una fornitura ritiene che la merce ricevuta presenti difetti, può essere ritenuto legittimato a bloccare il pagamento dell'assegno o addirittura a ottenere lo storno dell'addebito relativo.

*Per accelerare e semplificare l'incasso frequente degli assegni e ridurre i rischi di smarrimento o furto, è possibile ricorrere al sistema c.d. di lock box: gli assegni dei clienti dell'esportatore vengono fatti affluire ad una casella postale (lock box) gestita da una banca estera avente sede nello Stato degli acquirenti che procede periodicamente alla raccolta e alla successiva contabilizzazione ed accredito sul conto dell'esportatore italiano.*

### **Le cambiali internazionali (bill of exchange/promissory note)**

La cambiale è un titolo di credito che, in ambito internazionale, può assumere due forme:  
1) *bill of exchange* - cambiale tratta internazionale equiparabile alla cambiale tratta sul mercato italiano, che contiene l'ordine che il creditore (traente) conferisce al debitore (trattario) di pagare al beneficiario una somma di denaro ad una certa scadenza;

<sup>26</sup> Convenzione relativa ad una legge uniforme in materia di assegno bancario e convenzione per regolare alcuni conflitti in materia di assegni bancari, entrambe firmate a Ginevra il 19.03.1931, entrate in vigore l'1.01.1934; convenzioni di cui sono parti contraenti, oltre all'Italia, Cecoslovacchia, Ecuador, Jugoslavia, Messico, Romania, Spagna, Turchia, Austria, Belgio, Danimarca, Finlandia, Germania, Giappone, Grecia, Monaco, Norvegia, Olanda, Portogallo, Svezia, Svizzera, Brasile, Francia, Lituania, Lussemburgo, Malawi, Nicaragua, Polonia, Ungheria, Indonesia (cfr. Archivio Trattati Internazionali del Ministero degli esteri italiano, [www.esteri.it](http://www.esteri.it)).

<sup>27</sup> In Italia dunque l'assegno ha (se presenta i requisiti formali richiesti ed è in regola con il bollo), anche efficacia di titolo esecutivo ai sensi dell'art. 55 Legge sull'assegno e dell' art. 474, n. 2 c.p.c. (Titolo esecutivo "*L'esecuzione forzata non può avere luogo che in virtù di un titolo esecutivo per un diritto certo, liquido ed esigibile. Sono titoli esecutivi:(...) 2) le scritture private autenticate, relativamente alle obbligazioni di somme di denaro in esse contenute, le cambiali, nonché gli altri titoli di credito ai quali la legge attribuisce espressamente la sua stessa efficacia; (...)*" In merito, vedasi A. Segreto, A. Carrato, *L'assegno*, Giuffrè, Milano, 2007, p. 543



2) *promissory note* - pagherò cambiario internazionale, cambiale che contiene la promessa incondizionata fatta dal debitore di pagare una somma di denaro ad una data stabilita, all'ordine di un determinato beneficiario.

Manca, anche per la cambiale (come già visto per l'assegno), una disciplina uniforme internazionale. In particolare, alle Convenzioni di Ginevra sulla cambiale ed il vaglia cambiario del 7 giugno 1930<sup>28</sup> hanno aderito oltre una ventina di Stati tra cui l'Italia, ma non i Paesi di *common law* (tra cui, Stati Uniti, Gran Bretagna). Pertanto, fuori dai Paesi che hanno aderito alle suddette convenzioni internazionali, le cambiali presentano rischi analoghi a quelli già indicati per l'assegno.

In Italia, la cambiale, oltre ad essere un titolo di credito, ha efficacia di titolo esecutivo anche se emessa all'estero (art. 63 legge cambiaria, art. 474, n. 2 codice di procedura civile): il che, in sostanza, vuol dire che non occorre una sentenza di condanna nei confronti del debitore per iniziare l'esecuzione forzata, in quanto è sufficiente a tal fine la sola cambiale purché presenti tutti i requisiti formali e sia in regola con il bollo fin dall'origine<sup>29</sup>.

### **Incasso documentario transnazionale e l'incasso semplice**

L'incasso documentario è la forma di pagamento attraverso la quale il venditore conferisce alla propria banca mandato di incassare dall'acquirente l'importo della fornitura (o di raccogliergli l'accettazione su cambiale tratta o pagherò) e di consegnare all'acquirente i documenti commerciali con i quali sdoganare e ritirare la merce. In generale, nell'incasso documentario i documenti commerciali viaggiano separatamente dalla merce, tramite banca, accompagnati da un documento denominato "istruzioni d'incasso", che contiene le modalità cui le banche coinvolte nell'operazione dovranno attenersi nel dare esecuzione al rispettivo mandato. La banca si impegna dunque a verificare ed inoltrare i documenti ma non assume alcun impegno autonomo di pagamento nei confronti del creditore, come invece nel credito documentario.

<b>Nota Bene!</b>	<i>Non bisogna confondere l'incasso documentario con il summenzionato incasso alla consegna (COD, "cash on delivery", cfr. sopra pagamento contestuale). Nel COD, infatti, il venditore non incarica la banca bensì un vettore/spedizionario di consegnare la merce (ed i relativi documenti) al compratore a condizione che il compratore rilasci al vettore/spedizionario la prova del pagamento o idoneo titolo di credito (cambiale, assegno bancario, pagherò) previamente concordato con il venditore. Se il compratore si rifiuta, il vettore provvederà a riconsegnare la merce al venditore, a spese di quest'ultimo. Il COD può risultare più vantaggioso dell'incasso</i>
-------------------	--

<sup>28</sup> Convenzione concernente la legge uniforme sulla cambiale e il vaglia cambiario con due annessi e protocollo A nonché convenzione intesa a regolare certi conflitti di legge in materia di cambiale e vaglia cambiario, con protocollo B, entrambe firmate a Ginevra il 7.06.1930, entrate in vigore l'1.01.1934; in particolare sono parti contraenti della convenzione sulla legge uniforme sulla cambiale ed il vaglia cambiario: Italia, Cecoslovacchia, Colombia, Ecuador, Jugoslavia, Perù, Spagna, Turchia, Austria, Belgio, Danimarca, Finlandia, Germania, Giappone, Grecia, Lussemburgo, Norvegia, Olanda, Portogallo, Svezia, Svizzera, Brasile, Federazione Russa, Francia, Lituania, Monaco, Polonia, Ungheria, Bielorussia (cfr. Archivio Trattati Internazionali del Ministero degli esteri italiano, [www.esteri.it](http://www.esteri.it)).

<sup>29</sup> A. Torrente, P. Schlesinger, Manuale di diritto privato, Giuffrè, Milano, 1995, p. 605; A. Segreto, A. Carrato, La cambiale, Giuffrè, Milano, 2000, p. 623



*documentario soprattutto nel caso in cui la spedizione debba avvenire per distanze brevi, a condizione che il venditore dia precise istruzioni al vettore per la verifica del pagamento da parte del compratore.*

A seconda delle modalità, l'incasso documentario assume principalmente le seguenti forme:

- documenti contro pagamento ("*documents against payment*", in sigla D/P oppure "*cash against documents*" in sigla CAD) - il debitore paga e riceve i documenti relativi alla merce.
- documenti contro accettazione ("*documents against acceptance*", in sigla D/A) - il debitore riceve i documenti relativi alla merce se accetta una cambiale tratta (*draft* e/o *bill of exchange*) o sottoscrive un pagherò cambiario, eventualmente provvisti di avallo o garanzia bancaria, ovvero fornisce una ricevuta fiduciaria (*trust receipt*)<sup>30</sup>. Pertanto, il pagamento per il creditore risulta ulteriormente posticipato rispetto alla data di consegna della merce.

Infine, si parla di **incasso semplice** ("*clean collection*") in caso di utilizzo di documenti finanziari quali la **cambiale tratta** ("*bill of exchange*"). Nella forma di incasso semplice ("*clean collection*"), infatti, i documenti commerciali relativi alla merce non vengono inviati alla banca incaricata dell'operazione ma direttamente alla controparte e quindi vengono presentati all'incasso i soli documenti finanziari (tratte, pagherò, assegni o altri strumenti analoghi usati per ottenere il pagamento).

L'incasso documentario è regolamentato dalla Camera di commercio internazionale di Parigi attraverso una serie di disposizioni denominate "Norme uniformi relative agli incassi" (NUI, Pubblicazione CCI n. 522) che disciplinano ruoli, responsabilità e procedure per le parti interessate. Tuttavia, per assicurare l'applicazione delle NUI 522 occorre che le parti richi amino espressamente per iscritto tali disposizioni quando pattuiscono il pagamento a mezzo incasso documentario.

<b>Nota Bene!</b>	<i>L'incasso documentario presenta alcuni rischi sia per l'esportatore che per l'importatore. Per l'esportatore i principali rischi sono: i) mancato ritiro dei documenti da parte dell'importatore; ii) rischio paese; iii) insolvenza dell'importatore. Al fine di evitare che l'importatore entri in possesso della merce senza provvedere al pagamento, occorre che l'esportatore gestisca il trasporto e verifichi che i documenti rappresentativi della merce (ad esempio, la polizza di carico, bill of lading) siano emessi all'ordine della banca presentatrice. Per l'importatore i principali rischi sono: i) assunzione dell'impegno al pagamento anche qualora la merce sia difforme dal pattuito<sup>31</sup>; ii) rischi e oneri per la sosta in dogana in attesa dell'arrivo dei documenti.</i>
-------------------	---

<sup>30</sup> Il *trust receipt* consente all'acquirente di prendere in consegna i beni ma la banca che finanzia l'operazione mantiene la proprietà degli stessi; pertanto, l'acquirente si impegna a detenerli per tutta la durata del finanziamento.

<sup>31</sup> Questo rischio si può ridurre, ad esempio, facendo ispezionare la merce alla partenza, o chiedendo al venditore di fornire una garanzia bancaria per il suo adempimento (*performance bond*).





## Credito documentario

Il credito documentario irrevocabile è, rispetto alle altre forme di pagamento, certamente quella più complessa ma che, se opportunamente strutturata, maggiormente garantisce il corretto pagamento al venditore. Come meglio vedremo nel paragrafo successivo occorre distinguere la lettera di credito dalla lettera di credito *stand by* che non è una forma di pagamento ma piuttosto di garanzia.

## Credito documentario

### la nozione di credito documentario e le caratteristiche essenziali

Il credito documentario può essere definito 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 dell'acquirente 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, secondo quanto stabilito dalle norme internazionali che regolano la materia (quali le c.d. NUU - Norme ed usi uniformi relativi ai crediti documentari della Camera di commercio internazionale)<sup>32</sup>.

L'acquirente può incaricare la banca di provvedere, a favore del venditore, al regolamento del pagamento contro ritiro di documenti indicati dal credito documentario, in una delle seguenti forme:

1. pagamento a vista, alla presentazione dei documenti;
2. pagamento differito (rispetto alla presentazione dei documenti e quindi all'utilizzo del credito) ad una scadenza determinata;
3. accettazione o negoziazione di una eventuale tratta emessa dal beneficiario per la dilazione di pagamento e pagamento alla scadenza della stessa.

Il credito documentario è senz'altro lo strumento di pagamento maggiormente utilizzato in caso di compravendita internazionale, trattandosi di una forma di pagamento garantito ove le parti assegnano ad un terzo (la banca) un ruolo fondamentale nell'effettuazione del pagamento; la banca (soggetto terzo rispetto alle parti del contratto) assume infatti un'obbligazione autonoma rispetto alle obbligazioni contrattuali ed assume, con essa, anche la funzione di garantire il pagamento a fronte dell'adempimento di consegna del venditore attestato dai documenti richiesti nel credito e verificati dalla banca.

Se poi il credito documentario è irrevocabile<sup>33</sup> e "confermato" (vedi *infra*), esso rappresenta il mezzo di pagamento che offre maggiore sicurezza all'impresa venditrice. Ciò grazie ad un elevato grado di garanzia di buon fine del pagamento, al basso rischio commerciale (quanto rileva è infatti la liquidità della banca che emette il credito documentario e non quella dell'acquirente), all'impossibilità per il compratore di ostacolare il pagamento, all'ottenimento da parte del venditore di un pagamento definitivo e liberatorio.

Anche il compratore riceve alcuni vantaggi importanti dalla pattuizione del pagamento a mezzo di credito documentario: tra questi, ad esempio, la possibilità di evitare il

<sup>32</sup> Sull'argomento vedasi, Antonio Di Meo, Il credito documentario. Le NUU 600 e la nuova Prassi Bancaria Internazionale Uniforme, IPSOA, Milano, 2009.

<sup>33</sup> Nella prassi internazionale il credito documentario "revocabile" è sempre stato raramente utilizzato ma ora, in base alle nuove NUU 600 della Camera di commercio internazionale, il credito documentario è "irrevocabile" anche in assenza di una espressa indicazione in tal senso (art. 3 NUU 600).



pagamento anticipato, la garanzia di ricevere merce conforme a quella pattuita e nei tempi concordati, la sicurezza che la banca pagherà il prezzo d'acquisto della merce al venditore soltanto se i documenti attestanti la consegna sono conformi a quanto richiesto (ed anche al verificarsi di ulteriori circostanze a seconda di quanto richiesto nello stesso credito documentario).

Tutto quanto precede vale comunque solo ove il credito documentario venga emesso nei termini ed alle condizioni previamente concordate tra le parti: è infatti fondamentale, e dunque consigliabile, che il venditore stabilisca previamente con l'acquirente, in modo chiaro e preciso, quali siano le condizioni richieste per il credito documentario; ci si riferisce in particolare all'importo, alla sua validità, alla durata, alla modalità di utilizzo, alla divisione delle spese e commissioni bancarie e, soprattutto, alla modalità di spedizione e consegna della merce ed ai documenti che il venditore dovrà presentare alla banca per ottenere dalla stessa il pagamento, oltre naturalmente, come vedremo, alle norme applicabili al credito documentario.

*In sintesi un'esemplificazione delle fasi della realizzazione del credito documentario (ad es. lettera di credito):*

- *Negoziazione e conclusione del contratto di compravendita (comprese le pattuizioni su scelta del mezzo di pagamento, modalità e tempi di apertura della lettera di credito).*
- *Incarico da parte del compratore alla propria banca di emettere la lettera di credito (mandato senza rappresentanza).*
- *Emissione della lettera di credito da parte della banca emittente.*
- *Ricezione e notifica del testo della lettera di credito da parte della banca avisante, verifica autenticità e notifica del testo al beneficiario (che ne verifica la conformità al contenuto degli accordi con l'acquirente).*
- *Eventuale conferma della lettera di credito da parte della banca confermante (se le parti hanno pattuito che la lettera di credito sia confermata).*
- *Eventuale modifica della lettera di credito (se le parti e le banche coinvolte nell'operazione sono tutte d'accordo alla modifica di uno o più termini della lettera di credito).*
- *Preparazione della merce e spedizione.*
- *Presentazione della documentazione richiesta nella lettera di credito alla banca designata.*
- *Esame dei documenti da parte della banca designata e/o confermante.*
- *Regolamento della lettera di credito: se i documenti sono conformi, pagamento al venditore e consegna dei documenti al compratore con conseguente addebito dell'importo sul conto di quest'ultimo.*

### **Disciplina giuridica fondamentale e prassi internazionale: il regime delle Norme ed Usi Uniformi relativi ai Crediti Documentari NUU 600 della Camera di commercio internazionale in vigore dal 1° luglio 2007**

Sul piano normativo, il credito documentario è scarsamente disciplinato nell'ambito degli ordinamenti nazionali<sup>34</sup>. Sviluppatesi nella prassi degli scambi internazionali, le regole e

<sup>34</sup> Nell'ordinamento italiano la disciplina del credito documentario si rinviene all'art. 1530 del codice civile (pagamento contro documenti a mezzo banca) secondo cui "Quando il pagamento del prezzo deve avvenire a mezzo di una banca, il venditore non può rivolgersi al compratore se non dopo il rifiuto opposto dalla banca stessa e constatato all'atto della presentazione dei documenti nelle forme stabilite dagli usi. La banca che ha



gli usi relativi al credito documentario furono raccolti ed elaborati negli Stati Uniti nei primi anni venti; negli anni '30 la Camera di commercio internazionale<sup>35</sup> emanò le prime "Norme ed Usi Uniformi relativi ai crediti documentari" (c.d. "Regole di Vienna") che vennero adottate dalla maggior parte dei Paesi europei ed extraeuropei.

Nel corso dei decenni, fino ai giorni d'oggi, le regole ed usi uniformi della Camera di commercio internazionale hanno subito diverse evoluzioni con l'evolversi delle prassi operative, bancarie, dei sistemi di trasporto e delle nuove tecnologie. L'ultima versione delle Norme ed usi uniformi (NUU) relative ai crediti documentari, è quella delle NUU 600, pubblicate dalla CCI nell'ottobre 2006 ed entrate in vigore a partire dal 1 luglio 2007 (in sostituzione delle precedenti NUU 500 in vigore dal 1994)<sup>36</sup>.

Occorre sottolineare che le Norme ed Usi Uniformi della CCI non sono di per sé obbligatorie se non nella misura in cui l'ordinamento statale le riconosca come clausole d'uso<sup>37</sup> o nella misura in cui esso riconosca agli usi il valore di fonte normativa. Secondo la giurisprudenza italiana le clausole d'uso valgono tra le parti ad un contratto solo se, e nella misura in cui, esse vengano richiamate dalle parti stesse assumendo così un valore negoziale e, dunque, vincolante per dette parti, subordinatamente sempre alle norme inderogabili di origine nazionale o internazionale.

<b>Nota bene!</b>	<i>Le nuove NUU stabiliscono però che si applicano ove espressamente richiamate nel testo di emissione del credito documentario<sup>38</sup>. Si consiglia dunque di prevedere nel contratto che al credito documentario si applicheranno le NUU 600 della CCI e di richiedere di poter verificare, assieme agli altri aspetti, che tali norme siano richiamate espressamente nel testo della lettera di credito.</i>
-------------------	---

---

*confermato il credito al venditore può opporgli solo le eccezioni derivanti dall'incompletezza o irregolarità dei documenti e quelle relative al rapporto di conferma del credito" L'orientamento maggioritario della dottrina italiana è concorde in ogni caso nel ritenere applicabile al credito documentario la disciplina della delegazione di pagamento e di debito; ai sensi dell'art. 1268 del codice civile (delegazione cumulativa): "Se il debitore assegna al creditore un nuovo debitore, il quale si obbliga verso il creditore, il debitore originario non è liberato dalla sua obbligazione, salvo che il creditore dichiari espressamente di liberarlo. Tuttavia il creditore che ha accettato l'obbligazione del terzo non può rivolgersi al delegante, se prima non ha richiesto al delegato l'adempimento".*

<sup>35</sup> Per maggiori informazioni sulla Camera di commercio internazionale vedasi anche sito [www.cciitalia.org](http://www.cciitalia.org).

<sup>36</sup> In estrema sintesi i principali motivi di revisione sono legati ad esigenze di aggiornamento normativo, modifica delle prassi nel settore trasporti e assicurazioni, semplificazione delle regole, maggiore chiarezza interpretativa e, soprattutto, all'esigenza di ridurre l'incidenza dei casi di discrepanza sui documenti (riserve) e di rifiuto pretestuoso del pagamento.

<sup>37</sup> Nell'ordinamento italiano la giurisprudenza e la dottrina maggioritarie sostengono che le norme ed usi uniformi della Camera di commercio internazionale sono c.d. clausole d'uso, integrative del singolo rapporto contrattuale (ai sensi dell'articolo 1340 codice civile) e non usi giuridici o normativi (cfr. *ex multis* sentenza Cassazione Civile, sez. I, 08 marzo 1996, n. 1842, Soc. Comtal c. Banca agr. Gorizia, in Giust. civ. Mass. 1996, 313). Ciò anche se esistono anche altre interpretazioni che darebbero alle NUU valore di usi normativi (ai sensi dell'art. 8 delle Disposizioni sulla legge in generale).

<sup>38</sup> L'art. 1 delle NUU 600 CCI stabilisce che "le Norme ed Usi Uniformi relativi ai crediti documentari (...) sono norme che si applicano a qualunque credito documentario ("credito") (ivi comprese nella misura in cui siano applicabili, le lettere di credito stand by) quando il testo del credito indica espressamente che esso è soggetto alle presenti norme. Le NUU salvo espresse modifiche o esclusioni previste dal credito, vincolano tutte le parti interessate."



## Documenti previsti nel credito documentario: le problematiche connesse al trasporto della merce ed i termini di resa (gli Incoterms 2000 CCI).

Pur non potendo, in questa sede, trattare in modo esaustivo la disciplina del credito documentario, un breve cenno merita comunque la problematica relativa ai documenti che il venditore dovrà presentare per l'utilizzo del credito documentario e le modalità di consegna e trasporto della merce (i c.d. termini di resa).

<b>Nota bene!</b>	<i>Le banche operano su documenti e provvedono ad effettuare il pagamento nei termini concordati a condizione che i documenti prescritti siano presentati alla banca (a seconda dei casi alla banca emittente o confermante), in modo conforme<sup>39</sup>.</i>
-------------------	--

Le nuove NUU 600 analizzano i documenti principali generalmente indicati nel credito documentario, riportandone anche le caratteristiche essenziali: si tratta ad esempio della fattura, della packing list (ossia la distinta della merce), dei documenti di trasporto (a seconda delle modalità di trasporto, si avrà il documento di trasporto combinato, la polizza di carico marittima - *bill of lading*, la polizza di carico aerea, la lettera di vettura per trasporto su strada - CMR), del certificato di presa in carico della merce da parte dello spedizioniere, dei documenti di origine (certificato di origine, Form A, Eur 1), dei certificati di ispezione della merce.

Occorre pertanto che, in fase di negoziazione del contratto di compravendita, tali documenti vengano pattuiti facendo estrema attenzione alle effettive modalità di trasporto e consegna della merce concordate tra le parti ed alle caratteristiche di ciascun documento indicate nelle NUU 600: il termine di resa, ossia il termine concordato per il trasporto della merce, determinerà anche la disponibilità in capo al venditore dei relativi documenti di consegna e trasporto; pertanto, per evitare rischi di errata interpretazione delle previsioni relative alla consegna della merce si raccomanda di far uso degli Incoterms CCI<sup>40</sup> (ossia dei termini di resa della Camera di commercio internazionale), scegliendo accuratamente il termine di resa più adeguato al caso specifico. Generalmente, ad esempio, si sconsiglia di pattuire il pagamento a mezzo di credito documentario in caso di resa della merce EX Works, ossia franco fabbrica, dato che il venditore non dispone in tal caso dei documenti comprovanti la consegna della merce all'acquirente.

## Principali tipologie di credito documentario

Le NUU 600 definiscono i "crediti" documentari con riferimento alla struttura dell'operazione come *"qualunque pattuizione irrevocabile, comunque denominata o descritta, che costituisce un impegno inderogabile della banca emittente di onorare una"*

<sup>39</sup> Le NUU 600 stabiliscono che la conformità dei documenti deve essere valutata dalla banca in base ai criteri stabiliti dall'art. 2 e dall'art. 14 NUU che espressamente, per la presentazione conforme, fanno riferimento alla Prassi Bancaria Internazionale.

<sup>40</sup> Gli Incoterms (International Commercial Terms) della Camera di Commercio internazionale (ultima edizione del 2000), sono regole internazionali aventi lo scopo di fornire un'interpretazione uniforme delle modalità di consegna e spedizione della merce. Ove richiamati nel contratto di vendita, gli Incoterms CCI regolano i diritti delle parti con riguardo ai costi del trasporto, alla consegna della merce, al passaggio dei rischi ed agli altri oneri (emissione dei documenti, operazioni doganali ed assicurazioni).



*presentazione dei documenti conforme*<sup>41</sup>. Il credito documentario è un'operazione autonoma (c.d. autonomia), indipendente dal contratto sottostante in relazione al quale è sorta l'obbligazione di pagamento (effettuato con il credito documentario stesso) ed è completamente svincolato dal contratto sottostante (c.d. astrattezza)<sup>42</sup>. Come si diceva, la banca, per onorare il pagamento, verificherà unicamente la conformità dei documenti presentati rispetto a quanto concordato tra le parti nel credito documentario stesso (c.d. letteralità e formalismo<sup>43</sup>).

Il credito documentario irrevocabile può essere emesso nella forma di credito documentario **"non confermato"** o **"confermato"**. Con il credito documentario non confermato la banca emittente si impegna a pagare l'importo oggetto della lettera di credito (a condizione del ricevimento dei documenti richiesti) e, dunque, il creditore si assicura comunque dal rischio commerciale (per mancato pagamento del debitore) ma non dal rischio Paese; può infatti verificarsi che la banca emittente non sia in condizione di pagare la somma oggetto del credito documentario per ragioni riconducibili all'operatività della stessa banca e/o al Paese in cui la banca ha sede<sup>44</sup>.

Quando invece il debitore (ordinante) richiede alla sua banca che il credito sia **"confermato"**, all'impegno irrevocabile della banca emittente, di effettuare il pagamento, si aggiunge anche l'impegno irrevocabile ed autonomo (rispetto alla banca emittente) dell'ulteriore banca c.d. confermante<sup>45</sup> che dovrà e potrà onorare l'impegno assunto non appena riceverà dal venditore i documenti conformi a quanto previsto nello stesso strumento di pagamento.

La banca confermante prima di concedere la conferma effettuerà una serie di verifiche circa la solvibilità ed affidabilità della banca emittente ed eventuali rischi di insolvenza del Paese, e ciò a tutto vantaggio anche del venditore.

<b>Nota bene!</b>	<i>Il credito documentario, ove confermato, è dunque uno strumento di pagamento particolarmente sicuro ed indicato quando il rischio di credito risulti più elevato anche in Paesi ritenuti a rischio, a condizione, beninteso, che la banca confermante si trovi fuori dell'ambito statale del Paese a rischio in questione. Preme però ricordare che il credito documentario è comunque soggetto a scadenza e, quindi, occorre prestare molta attenzione a pattuire termini di scadenza sufficienti al venditore per poter presentare i documenti alla banca ed ottenere dalla stessa il pagamento (c.d. utilizzo del credito documentario).</i>
-------------------	--

<sup>41</sup> Art. 2 NUU 600 (Definizioni).

<sup>42</sup> Ai sensi dell'art. 4 NUU 600 *"Il credito, per sua natura, è operazione distinta dal contratto di vendita o altro contratto su cui può fondarsi."* e, pertanto, *"l'impegno di una banca ad onorare, a negoziare o adempiere qualsiasi obbligazione derivante dal credito non è soggetto ad azioni o eccezioni da parte dell'ordinante fondate sui rapporti con la banca emittente o con il beneficiario."*

<sup>43</sup> L'esame di conformità ai termini del credito deve essere rigorosamente formale, escludendo ogni giudizio sulla efficacia o portata dei documenti e sull'osservanza dei termini contrattuali sottostanti. *"Le banche operano su documenti e non su merci, servizi o altre prestazioni cui i documenti possono riferirsi"* (art. 5 delle NUU 600 CCI).

<sup>44</sup> Si tratta dunque di una soluzione che il venditore può accettare solo ove il credito documentario sia emesso da banche di paesi occidentali e non a rischio.

<sup>45</sup> Così è definita la "conferma" dall'art. 2 NUU. In estrema sintesi le principali parti interessate da un'operazione di credito documentario confermato sono l'ordinante (debitore), il beneficiario (creditore), la banca emittente, la banca avisante, la banca confermante e, talvolta la banca designata.





#### ESEMPIO

A titolo meramente illustrativo si riporta un esempio di clausola relativa al pagamento per mezzo di lettera di credito confermata: *"The PRODUCTS shall be paid for in full by irrevocable letter of credit in compliance with brochure 600 of the International Chamber of Commerce, issued and/or confirmed by a primary Italian bank at least [...] days before the agreed date of delivery, valid at least [...] days following the agreed date of delivery and cashable at sight at the counters of said Italian bank against presentation of the following documents: - commercial invoice, forwarding agent's receipt or bill of lading. All expenses in connection with the Letter of Credit shall be borne by the RESELLER. Should the RESELLER fail to effect payment in accordance with the provisions of this Article, then X shall be entitled, in its sole discretion, and without incurring any liability for damages, to refuse to deliver the Products in question or any other Products ordered by the RESELLER and not yet delivered or to postpone delivery (until such time as all sums owed to X by the RESELLER have been paid) and/or to declare the present Agreement terminated."*

In relazione alle modalità di utilizzo del credito documentario, per soddisfare le diverse esigenze degli operatori, il credito documentario può definirsi **trasferibile** (ossia utilizzabile totalmente o parzialmente da altro beneficiario), **rotativo** (anche detto *"revolving"*, con ciò intendendosi che il suo importo si ripristina automaticamente dopo ogni utilizzo per più volte), **sussidiario** (anche detto *"back to back"* ossia aperto a favore di un secondo beneficiario su richiesta del primo beneficiario del credito originario).

#### Lettera di credito stand by (o stand by letter of credit)

Mentre con la lettera di credito la banca che l'ha emessa assume direttamente l'impegno di eseguire il pagamento, con la lettera di credito *stand by* l'impegno di eseguire il pagamento (ad esempio, mediante bonifico) rimane a carico del compratore e la banca paga al venditore solo se il venditore dichiara che il compratore è inadempiente, analogamente a quanto avviene per le garanzie bancarie.

La **lettera di credito stand by (o stand by letter of credit)**, soggetta alle norme internazionali predisposte dalla Camera di Commercio Internazionale<sup>46</sup> (sempre da richiamarsi per iscritto nell'apposito testo stabilito tra le parti e sempre che esse risultino applicabili nel Paese del beneficiario), è infatti non tanto uno strumento di pagamento, quanto piuttosto una particolare forma di credito documentario avente funzione di garanzia del pagamento concordato tra il venditore ed il debitore - acquirente. In sostanza, si tratta di una garanzia autonoma richiesta dal debitore alla propria banca e rilasciata dalla banca a favore del venditore (beneficiario), con cui la banca si impegna ad eseguire il pagamento di una determinata somma nel caso in cui il debitore/ordinante risulti inadempiente all'obbligo di pagamento da effettuarsi con altri mezzi - normalmente non garantiti. La lettera di credito *stand by* può essere utilizzata anche nel caso di forniture ripetitive ma non regolari, per coprire la massima esposizione che in qualsivoglia momento il venditore beneficiario può avere nei confronti dell'acquirente ordinante.

La lettera di credito *stand by* semplifica la gestione dell'operazione perché solo in caso di inadempimento del compratore all'obbligo di pagamento, il venditore potrà esigere

<sup>46</sup> ISP International Stand By Practice '98 CCI.



l'importo del credito documentario contro presentazione dei documenti convenuti precedentemente con il debitore (generalmente fattura e dichiarazione del venditore di inadempimento dell'acquirente) ed ottenere così il pagamento da parte della banca.

**ESEMPIO** Si riporta un esempio di clausola di lettera di credito *stand-by*: *" The PRODUCTS shall be paid for by the RESELLER in full within sixty days (60 days) following the date on which the relevant invoice is issued by X, by wire transfer to the bank and account number specified by X in writing from time to time, it being understood that, within [...] ([...]) days following the date of execution of the present Agreement, the RESELLER shall provide X with an irrevocable stand by letter of credit (the "Stand-by Letter of Credit") issued by a primary Italian bank (or, if not issued by, confirmed by a primary Italian bank), for an amount of not less than the minimum amount to be purchased in compliance with Appendix 5.*  
*Said Stand by Letter of Credit shall be in compliance with Document 600 of International Chamber of Commerce, it shall be valid for at least one year and shall be renewed for subsequent yearly periods for the entire term of the present Agreement as a condition for the continuation in force of said Agreement. The Stand by Letter of Credit shall be cashable against the following documents:*  
*- commercial invoice;*  
*- declaration of X that payment has not been made by the RESELLER by the relevant payment deadline in respect of any Products referred to in said invoice.*  
*All expenses in connection with the Stand-by Letter of Credit shall be borne by the RESELLER."*

## Gli strumenti di tutela del destinatario di pagamenti internazionali

### Le informazioni commerciali e le garanzie giuridiche

Come già accennato e come illustrato nel presente paragrafo, i rischi di mancato pagamento nelle transazioni commerciali<sup>47</sup> possono essere mitigati, sia acquisendo informazioni il più possibile approfondite sulla solvibilità e affidabilità della controparte e sul relativo rischio-Paese, sia attraverso la formulazione di apposite clausole contrattuali e la previsione di apposite garanzie, quali le garanzie bancarie.

### Verificare la solvibilità ed affidabilità dei clienti

Per le aziende che operano sui mercati internazionali, assume un'importanza cruciale verificare la solvibilità ed affidabilità dei clienti e dei partner commerciali prima ed anche durante la relazione commerciale. Tra i canali informativi utilizzabili, si segnalano, in particolare, gli uffici ICE e le Camere di commercio con sedi all'estero, i consolati, le associazioni di categoria, le banche dati commerciali di società private operanti a livello internazionale<sup>48</sup>, i pubblici registri societari del Paese in cui ha sede la controparte<sup>49</sup>.

Inoltre, una volta assunte informazioni sulla controparte, come abbiamo visto, è sempre consigliabile dare forma scritta agli accordi, anche mediante l'utilizzo di testi di contratti internazionali standard e tecnicamente corretti.

Le tutele di tipo contrattuale potranno infatti aiutare a fronteggiare i problemi legati al ritardato pagamento e all'insolvenza del cliente. Particolare attenzione dovrà poi essere prestata alla formulazione della clausola di pagamento<sup>50</sup> e alla coerenza tra i documenti contrattuali e i documenti commerciali (quali ad esempio, le fatture).

Come indicato nel capitolo contrattualistica internazionale, le aziende possono richiedere gratuitamente al LombardiaPoint della Camera di Commercio di competenza <http://www.lombardiapoint.it> il modello di contratto internazionale di vendita, di agenzia e di distribuzione.

### Il ritardo nel pagamento e gli interessi

Per tutelarsi contro il ritardato pagamento del cliente, è consigliabile indicare contrattualmente gli interessi di mora (di regola superiori ai tassi correnti di mercato, ma in modo da non penalizzare il venditore che si finanzia mediante ricorso all'indebitamento bancario). E' bene che nel contratto sia prevista l'applicazione automatica degli interessi di mora a partire dalla data entro la quale l'acquirente deve eseguire il pagamento. Si

---

<sup>47</sup> Cfr. paragrafo "I principali rischi dei pagamenti internazionali".

<sup>48</sup> Tra cui ad esempio Dun & Bradstreet ([www.dnb.com](http://www.dnb.com)) e Kompass. ([www.kompass.com](http://www.kompass.com)).

<sup>49</sup> In ambito europeo, si segnala l'European Business Register, costituito attualmente dai gestori dei registri nazionali delle imprese di 14 paesi (Austria, Belgio, Danimarca, Estonia, Finlandia, Francia, Germania, Grecia, Irlanda, Italia, Lettonia, Norvegia, Spagna e Svezia), che offre informazioni ufficiali su imprese aventi sede in tali Paesi. Tale servizio è offerto in Italia tramite il sistema camerale (per maggiori informazioni, [www.infocamere.it](http://www.infocamere.it) o [www.ebr.org](http://www.ebr.org)).

<sup>50</sup> In generale, nella redazione di una clausola di pagamento occorrerà prestare attenzione a: tempo, forma (es. bonifico, *stand by*, ecc.), luogo, moneta, banche coinvolte nell'operazione e modalità con cui sarà trasferito l'importo (ad es. *swift transfer*).





evidenza che l'applicabilità di tale clausola in alcuni ordinamenti può essere esclusa o limitata qualora la misura di tali interessi sia ritenuta eccessiva.<sup>51</sup>

#### La riserva di proprietà

Contrattualmente, sarebbe anche possibile cautelarsi contro il rischio che l'insolvenza totale o parziale del cliente impedisca al venditore di recuperare il bene consegnato e del quale il venditore, a seguito della vendita, non risulti più titolare. Tramite la clausola di riserva di proprietà le parti infatti stabiliscono espressamente che la merce rimane di proprietà del venditore sino al pagamento integrale del prezzo da parte del compratore, legittimando così la richiesta da parte del venditore di riprendere possesso del bene oggetto della vendita.

La disciplina di tale clausola varia da ordinamento a ordinamento e, se il bene deve essere recuperato coattivamente all'estero, l'efficacia della clausola potrà dipendere, ad esempio, in caso di insolvenza dell'acquirente, anche alla legge del Paese in cui il bene si trova.

<b>Nota bene!</b>	<i>Occorre verificare prima di ogni altra cosa le condizioni di validità della clausola secondo la legge applicabile al contratto e secondo la legge del Paese in cui si troverà il bene esportato. Infatti, l'operatività della clausola potrebbe in certi ordinamenti essere condizionata al rispetto di determinate formalità (ad esempio la registrazione) o potrebbe in taluni ordinamenti essere esclusa se il bene nel frattempo è entrato nella disponibilità di altri soggetti o se è intervenuto il fallimento del compratore od altra procedura concorsuale</i>
-------------------	--

#### Clausole sospensive e risolutive

Nell'eventualità che la controparte divenga meno solvibile o, addirittura, sia assoggettata a procedura fallimentare o para-fallimentare nel corso del rapporto, sarebbe opportuno per il venditore aver già previsto contrattualmente a proprio favore la facoltà di sospendere il rapporto subordinandone la continuazione alla prestazione di un anticipo o di idonee garanzie da parte del debitore ovvero la facoltà di risolvere immediatamente il contratto, sempre che a ciò non ostino norme inderogabili del diritto nazionale applicabile al contratto.

#### Le garanzie bancarie ed il forfaiting

Quanto alle forme di garanzia<sup>52</sup>, si segnala la già esaminata lettera di credito *stand by* tramite la quale l'obbligazione di pagamento è garantita dalla stessa banca. Di più difficile utilizzo sono altre forme di garanzia in ambito internazionale quali le garanzie bancarie a prima richiesta<sup>53</sup> o le fideiussioni<sup>54</sup>. A differenza della *stand by letter of credit*, le

<sup>51</sup> I Paesi dell'Islam proibiscono la c.d. "riba" (traducibile con usura o aumento). Alcuni ordinamenti tra cui Italia, Spagna, Francia dispongono di leggi anti-usura che indicano le soglie massime oltre le quali la misura del tasso di interesse diviene illecita; inoltre, nei Paesi di *common law*, i giudici potrebbero non riconoscere validità alle clausole che prevedano interessi moratori fissati in misura eccedente il danno e possano dunque essere considerati punitivi (*punitive damages*).

<sup>52</sup> Escludendo le garanzie reali quali pegno ed ipoteca, scarsamente utilizzate nel commercio internazionale.

<sup>53</sup> La garanzia di pagamento (*Payment Guarantee* o *Payment Bond*) a prima richiesta è emessa dalla banca del compratore in favore del venditore su domanda del compratore stesso. Nel caso in cui il compratore non adempia alla propria obbligazione di pagamento nei tempi stabiliti nel contratto, la banca del compratore si



garanzie bancarie non sono regolamentate da una specifica disciplina internazionale uniformemente riconosciuta; la Camera di Commercio Internazionale ha redatto le "Norme Uniformi per Domande di garanzia" (pubblicazione n. 458 del 1992, recentemente aggiornata con la nuova versione, pubblicazione n. 758 che entrerà in vigore dall'1 luglio 2010), che sebbene abbiano riscosso sempre maggiore accettazione a livello internazionale non risolvono i problemi connessi alle differenti discipline nei diversi Paesi in tema di garanzia.

<b>Nota bene!</b>	<i>Il contenuto delle garanzie bancarie internazionali deve essere pertanto negoziato di volta in volta con riferimento al quadro giuridico suo proprio e occorre prestare massima attenzione al contenuto testuale rispettivo di ciascuna garanzia</i>
-------------------	---

Infine, un altro modo per attenuare o eliminare il rischio di credito gravante sul fornitore è quello di trasferirlo a terzi, attraverso polizze assicurative o attraverso il *forfaiting*. Attraverso il *forfaiting*, l'esportatore cede a sconto un credito incondizionato e trasferibile (in genere, effetti cambiari<sup>55</sup>) ad una banca o altro intermediario finanziario, contro il pagamento di un corrispettivo. La cessione avviene *pro-soluto*, ovverossia con rinuncia della banca o altro intermediario finanziario cessionario a rivalersi nei confronti dell'esportatore cedente (diversamente, non si ha la rimozione del rischio relativo al credito ceduto).

---

impegna in prima persona, per un determinato periodo di tempo, ad eseguire il pagamento al venditore a semplice richiesta di quest'ultimo. Si riporta un esempio tratto dal Modello di contratto di vendita internazionale della Camera di Commercio Internazionale, pubbl. n. 556 parte B - Condizioni generali, di clausola di pagamento assistita da garanzia bancaria a prima richiesta e/o lettera di credito: *"Qualora i contraenti abbiano convenuto che il pagamento debba essere accompagnato da una garanzia bancaria, il Compratore dovrà mettere a disposizione, almeno 30 giorni prima della data pattuita per la consegna o della data d'inizio dell'eventuale periodo di consegna concordato, una garanzia bancaria a prima domanda soggetta alle Regole Uniformi sulle Garanzie a Domanda pubblicate dalla Camera di Commercio Internazionale o una lettera di credito standby soggetta alle regole sopracitate o alle Norme ed Usi Uniformi relativi ai Crediti Documentari, pubblicati dalla Camera di Commercio Internazionale, emesse in ambedue i casi da una banca di buona reputazione."*

<sup>54</sup> Nella fideiussione, il garante assume un impegno c.d. accessorio. Ciò vuol dire che l'obbligazione di garanzia esiste nei limiti in cui sussiste l'obbligazione garantita ed è valida solo se è valida l'obbligazione principale; pertanto, il fideiussore può opporre al beneficiario tutte le eccezioni che al beneficiario avrebbe potuto opporre il debitore principale. Ciò aumenta per il venditore il rischio di contestazioni circa il proprio credito e spiega la preferenza per forme di garanzia bancaria a prima richiesta.

<sup>55</sup> Come indicato nei paragrafi sull'assegno bancario e sulle cambiali internazionali, la negoziazione di effetti cambiari è facilitata per quei titoli di Paesi che hanno aderito alle Convenzioni di Ginevra sulla cambiale (1930) e sull'assegno (1931), soprattutto perché in tali Paesi viene riconosciuta l'astrattezza ed autonomia dei suddetti titoli, rispetto al sottostante rapporto commerciale e dunque la possibilità di negoziazione del titolo senza la necessità di entrare nel merito del contratto commerciale.



## La disciplina sui ritardi di pagamento nelle transazioni commerciali e le nuove procedure giudiziali di recupero crediti nell'UE: cenni

### Disciplina sui ritardi di pagamento nelle transazioni commerciali

A livello comunitario, la direttiva 2000/35/CE, di cui è in discussione una revisione<sup>56</sup>, ha introdotto una disciplina minima comune tra gli Stati membri dell'UE finalizzata alla lotta contro i ritardi di pagamento nelle transazioni commerciali tra le imprese e tra imprese e pubbliche amministrazioni. Tale disciplina prevede che, in assenza di accordo tra le parti, il pagamento avvenga entro trenta giorni dalla data della fattura o dalla consegna (se la fattura è antecedente) e che dalla stessa data siano dovuti i relativi interessi. Il tasso minimo degli interessi per il ritardo, che gli Stati membri devono adottare nelle loro rispettive legislazioni, è pari al saggio d'interesse del principale strumento di rifinanziamento della Banca Centrale Europea applicato alla sua più recente operazione di rifinanziamento principale effettuata il primo giorno di calendario del semestre in questione, maggiorato di sette punti percentuali<sup>57</sup>. Resta comunque la possibilità per gli operatori di pattuire e richiedere il pagamento con tassi di mora maggiori<sup>58</sup>.

### Le nuove procedure giudiziali di recupero crediti nell'UE

Sempre a livello comunitario, si segnalano tre diverse procedure giudiziarie in materia civile e commerciale in vigore tra gli Stati membri dell'UE (ad eccezione della Danimarca)

<sup>56</sup>La Commissione europea ha presentato una proposta di direttiva 2009/0054 (COD) in data 08.04.2009, in sostituzione della direttiva vigente, attualmente in discussione a livello comunitario per rafforzare la tutela a favore delle PMI contro i ritardi di pagamento e, in particolare, dei ritardi delle pubbliche amministrazioni.

<sup>57</sup> Con d.lgs. n. 231/2002 il legislatore italiano ha attuato la direttiva adottando lo stesso tasso ivi previsto. Altre legislazioni europee (ad esempio, la Francia) hanno recepito la direttiva, adottando tassi di mora più alti. Si riportano qui di seguito i tassi di mora italiani dal 2002 al primo semestre 2010.

Periodo (%)	Tasso B.C.E. (%)	Totale (tasso B.c.e. + 7) (%)
08.08.02 - 31.12.02	3,35	10,35
01.01.03 - 30.06.03	2,85	9,85
01.07.03 - 31.12.03	2,10	9,10
01.01.04 - 30.06.04	2,02	9,02
01.07.04 - 31.12.04	2,01	9,01
01.01.05 - 30.06.05	2,09	9,09
01.07.05 - 31.12.05	2,05	9,05
01.01.06 - 30.06.06	2,25	9,25
01.07.06 - 31.12.06	2,83	9,83
01.01.07 - 30.06.07	3,58	10,58
01.07.07 - 31.12.07	4,07	11,07
01.01.08 - 30.06.08	4,20	11,20
01.07.08 - 31.12.08	4,10	11,10
01.01.09 - 30.06.09	2,50	9,50
01.07.09 - 31.12.09	1,00	8,00
01.01.10 - 30.06.10	1,00	8,00

<sup>58</sup> Per quanto riguarda i limiti dei tassi di mora pattuiti dalle parti si veda il paragrafo "Gli strumenti di tutela del destinatario di pagamenti internazionali".



che si vanno ad aggiungere alle rispettive procedure nazionali e che, al ricorrere di particolari condizioni, possono agevolare il recupero di crediti di modesta entità o giudizialmente accertati o non contestati<sup>59</sup>.

### 1) Procedura europea di ingiunzione di pagamento<sup>60</sup>

L'ingiunzione di pagamento europea, a partire dal 12 dicembre 2008, è riconosciuta ed eseguita in tutti gli Stati membri, tranne in Danimarca, senza bisogno di dichiarazioni che ne riconoscano la forza esecutiva. La domanda di ingiunzione compilata su moduli standard anche direttamente dall'impresa richiedente (ed anche senza l'ausilio di un avvocato) va presentata al giudice nazionale che sarebbe competente a conoscere la controversia.<sup>61</sup> Il giudice emette l'ingiunzione di pagamento europea - in linea di massima - entro trenta giorni dall'introduzione della domanda completa in tutti i suoi elementi e senza verificare, nel merito, le informazioni fornite dal ricorrente. L'ingiunzione è notificata al convenuto, il quale viene informato che ha la possibilità di pagare al ricorrente l'ammontare del credito, oppure di opporsi entro trenta giorni presso il giudice che l'ha emessa. L'ingiunzione di pagamento europea diviene esecutiva se il convenuto non si oppone nei termini. Se il convenuto presenta opposizione, il procedimento proseguirà secondo le regole processuali dello Stato del giudice che ha emesso l'ingiunzione. E' comunque possibile richiedere nella domanda di ingiunzione che il procedimento si estingua automaticamente in caso di opposizione, lasciando in tal modo la situazione giuridicamente impregiudicata.

### 2) Titolo esecutivo europeo<sup>62</sup>

Le decisioni giudiziarie, le transazioni giudiziarie e gli atti pubblici relativi a crediti non contestati che rispettino determinati requisiti possono circolare liberamente tra gli Stati comunitari (ad eccezione della Danimarca). Il titolo esecutivo europeo è infatti riconosciuto nello Stato membro dove il creditore deve procedere all'esecuzione forzata senza che sia necessario alcun riesame o certificazione della decisione originata in un altro Stato membro. Tale misura agevola in sostanza l'esecuzione nello Stato del debitore delle decisioni favorevoli al creditore.

### 3) Procedimento europeo per le controversie di modesta entità<sup>63</sup>

---

<sup>59</sup> Fuori da queste ipotesi, è inevitabile per il creditore che voglia recuperare il credito dover affrontare un giudizio per l'accertamento del proprio diritto da parte del giudice sulla base delle procedure nazionali ordinarie.

<sup>60</sup> In base al Regolamento CE n. 1896/2006 del Parlamento europeo e del Consiglio, del 12 dicembre 2006, entrato in vigore il 12 dicembre 2008, che istituisce un procedimento europeo di ingiunzione di pagamento.

<sup>61</sup> In base al Regolamento CE 44/2001, infatti tale giudice può essere quello scelto dalle parti nel contratto o, se manca tale individuazione, quello del luogo in cui la prestazione deve essere eseguita, o ancora il giudice del luogo in cui ha domicilio il convenuto in giudizio. In mancanza di indicazione espressa del luogo in cui la prestazione di pagamento deve essere adempiuta (se presso il domicilio del creditore o quello del debitore), tale individuazione sarà compiuta dal giudice adito tenendo conto della legge applicabile al rapporto. Per evitare ogni incertezza in merito, è dunque sempre consigliabile indicare in contratto, oltre alla legge applicabile, anche il giudice (o l'arbitro) competente e, con specifico riferimento ai pagamenti internazionali, indicare il Paese in cui deve avvenire il pagamento.

<sup>62</sup> Regolamento del Parlamento europeo e del Consiglio, del 21 aprile 2004, che istituisce il titolo esecutivo europeo per i crediti non contestati applicabile dal 21 ottobre 2005.

<sup>63</sup> Regolamento (CE) n. 861/2007 del Parlamento europeo e del Consiglio, dell'11 luglio 2007, che istituisce un procedimento europeo per le controversie di modesta entità.



Scopo del suddetto procedimento in vigore dal 1° gennaio 2009, è agevolare l'accesso alla giustizia semplificando i procedimenti relativi a controversie transfrontaliere in materia civile e commerciale di modesta entità, riducendone altresì le spese. Riguarda le controversie civili e commerciali transfrontaliere il cui valore complessivo non superi 2000 euro, calcolato sulla base delle domande giudiziali dell'attore e di quelle del convenuto in via riconvenzionale. Pertanto questo procedimento non è applicabile e, se già iniziato, si trasforma in una causa ordinaria, qualora il valore della controversia superi i 2000 euro. La sentenza del giudice di uno Stato membro che sia stata emessa nel quadro di tale procedimento è riconosciuta ed applicata negli altri Stati membri senza che sia necessaria una dichiarazione di esecutività.

#### Procedimento ingiuntivo in Italia

Oltre alle sopra descritte forme di tutela previste dall'ordinamento comunitario, il diritto processuale italiano riconosce (solo dal 2002 con l'abrogazione del previgente divieto, tramite il summenzionato D. Lgs. 231/2002), la possibilità per il creditore avente sede in Italia di ottenere un'ingiunzione di pagamento in Italia contro un debitore straniero. Perché un'ingiunzione di pagamento possa essere pronunciata è necessario che il credito fatto valere riguardi una somma liquida di danaro o una determinata quantità di cose fungibili o il diritto alla consegna di una cosa mobile determinata. Occorre inoltre che di tale credito si dia prova scritta<sup>64</sup>. Naturalmente, l'ingiunzione di pagamento nei confronti di un debitore straniero dovrà essere notificata nello Stato del debitore medesimo; ciò che dovrà avvenire nelle forme previste da eventuali convenzioni tra il nostro Stato e lo Stato del debitore. Nell'ambito europeo, ancora una volta, tale passaggio risulta semplificato. Inoltre, se dopo aver effettuato la notifica, il debitore non procede volontariamente al pagamento nei termini previsti, il creditore dovrà tentare il recupero coattivo del credito. Nel caso di un'ingiunzione di pagamento italiana contro un debitore straniero, tale fase c.d. di esecuzione forzata sarà limitata al territorio italiano e, quindi, il creditore dovrà valutare l'uso di tale strumento anche alla luce dell'effettiva disponibilità di beni del debitore straniero in Italia su cui poter esercitare tale azione.

Naturalmente, la presente costituisce una panoramica non esaustiva di alcune forme di tutela giudiziale per il recupero del credito con controparti estere. La scelta (i) del giudice competente e (ii) del tipo di procedimento da instaurare dovrà essere effettuata alla luce del caso specifico, verificando innanzitutto la presenza di eventuali clausole sulla giurisdizione competente nel contratto da cui deriva il credito ovvero nelle condizioni generali di vendita, ove esistenti, e valutando altresì, tra l'altro, la possibilità di esecuzione del provvedimento nel Paese del debitore.

#### Conclusioni

Le considerazioni che precedono costituiscono una illustrazione necessariamente semplificata di tematiche complesse che, nella prassi, gli operatori del commercio internazionale si trovano ad affrontare. Da quanto procede, emerge dunque che ogni pattuizione relativa alla modalità di pagamento dovrà essere negoziata tra le parti

---

<sup>64</sup> L'art. 633 del codice di procedura civile italiano così prevede: "Su domanda di chi è creditore di una somma liquida di danaro o di una determinata quantità di cose fungibili, o di chi ha diritto alla consegna di una cosa mobile determinata, il giudice competente pronuncia ingiunzione di pagamento o di consegna: 1) se del diritto fatto valere si dà prova scritta; (...). L'ingiunzione può essere pronunciata anche se il diritto dipende da una controprestazione o da una condizione, purché il ricorrente offra elementi atti a far presumere l'adempimento della controprestazione o l'avveramento della condizione."



tenendo conto in concreto della natura e dei contenuti del contratto, della tipologia del prodotto, così come dello Stato e dell'ordinamento in cui il contratto si colloca.

La scelta della modalità di pagamento è altresì influenzata dalla posizione del soggetto nella negoziazione: come è evidente, l'ottica del venditore e quella del compratore sono differenti e la scelta ne è dunque condizionata. Allo stesso modo la modalità di pagamento che appare adeguata a un contratto continuativo quale la somministrazione di beni in serie può non esserlo in rapporto alla singola fornitura internazionale<sup>65</sup>. La stessa modalità di pagamento può a sua volta essere condizionata dalle norme dell'ordinamento della banca che finanzia l'operazione e, ad esempio, può accadere che certi tipi di garanzie bancarie valide in uno Stato non possano essere rilasciate in un altro.

In ogni caso appare evidente che la scelta della più idonea modalità di pagamento non può essere effettuata in termini assoluti, ma sempre in relazione al contesto economico-giuridico in cui deve essere negoziata e adottata.

Le considerazioni che precedono, lungi dal fornire soluzioni già pronte a tematiche complesse sono intese dunque a suscitare negli operatori stessi maggiore consapevolezza dei rischi e delle possibilità, oltre che il desiderio di approfondire queste questioni in modo adeguato.

---

<sup>65</sup> Il pagamento a mezzo bonifico bancario garantito da una lettera di credito stand by può essere infatti preferibile nella somministrazione di beni rispetto all'utilizzo della lettera di credito irrevocabile che, a sua volta, potrebbe risultare la forma più adeguata in relazione a compravendite isolate.