

IMPRESE E SERVIZIO ESTERO: PROBLEMI E SOLUZIONI

Materiale aziendale – vietata la riproduzione e la diffusione

PRESENTAZIONE

Questo breve opuscolo è stato redatto con l'intento di fornire uno strumento di consultazione specifica ed aggiornata agli operatori del settore, bancari e non.

Esso si compone di due parti.

La prima, più generica, si propone di interpretare i possibili problemi dell'imprenditore che si accinga a gestire la propria attività oltre i confini nazionali. In tal senso questa consultazione non può essere esaustiva, essendo la specificità dei singoli mercati oltremodo frammentaria. Essa tuttavia consente a coloro che non sono imprenditori di farsi carico di quelle che possono essere le effettive difficoltà di chi intraprenda commercio internazionale, sia esso di merci sia di servizi.

La seconda parte è costituita da una serie di prodotti che in gran parte costituiscono la soluzione ai problemi posti nelle prime pagine.

Tutto questo non ha la pretesa di fornire verità "sconosciute" alla maggior parte dei destinatari, imprenditori ed operatori nel settore del commercio internazionale, ma, piuttosto, una facile guida per gli attori coinvolti in questo settore. In breve lo scopo di questo strumento è di creare valore aggiunto per i numerosi clienti della Cassa ed è proprio allo spirito che anima la Cassa stessa, nello stare a fianco del territorio in cui opera, che ci siamo ispirati per realizzare a questo semplice vademecum.

INDICE

A) I rischi di cui tener conto nelle operazioni con l'estero	pag. 3
B) Le clausole resa merce (trade terms) – INCOTERMS®	pag. 4
C) Documenti del commercio internazionale	pag. 6
D) Documenti rappresentativi della merce	pag. 7
E) Pagamenti	pag. 8
Le rimesse dirette	pag. 11
Le rimesse documentate	pag. 12
Il credito documentario	pag. 13
La L/C stand-by	pag. 18
Fidejussioni per pagamento di importazioni	pag. 18
Bid Bond / Tender Bond	pag. 19
Advance Payment o Down Payment Bond	pag. 20
Performance Bond	pag. 20
Retention Money Bond	pag. 21
Maintenance or Warranty Bond	pag. 21
Anticipi a fronte di esborsi sull'estero (finanziamenti all'importazione)	pag. 22
Anticipi a fronte di introiti dall'estero (anticipi export)	pag. 22
Anticipi su documenti rappresentativi di merci	pag. 22
Finanziamenti in valuta senza vincolo di destinazione	pag. 23
Prestiti d'uso d'oro	pag. 23
RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI E SITI CONSULTATI	pag. 25

A – I RISCHI DI CUI TENER CONTO NELLE OPERAZIONI CON L'ESTERO

Sono evidenziati i rischi principali che l'operatore dovrebbe considerare al fine di una consapevole gestione delle proprie vendite all'estero (i rischi dell'acquirente estero risultano, nella maggioranza dei casi, quasi esattamente capovolti).

Vi sono rischi che sono conosciuti o che comunque possono essere individuati solamente dall'azienda stessa: rischi inerenti alla qualità ed alle caratteristiche del prodotto venduto, rispetto alle richieste del compratore ed al mercato di inserimento.

I rischi contrattuali e quelli legati al regolamento possono essere individuati e valutati all'interno dell'azienda, qualora essa abbia una struttura adeguata ed sperimentata, ovvero (qualora così non fosse) ricorrendo a strutture esterne.

Oltre all'individuazione ed alla valutazione di un rischio, è importante sapere se e come è possibile la sua eliminazione o, in alternativa, come è possibile attenuarlo, coprirlo o cederlo.

1. **Rischio per inesatta formulazione contrattuale**

Riguarda qualsiasi punto/termine/condizione del contratto mal formulato o interpretabile unilateralmente.

2. **Rischio di produzione**

Riguarda il rischio che il produttore sopporta anticipando tutti i costi di produzione in mancanza di pagamenti anticipati o impegni di pagamenti bancari. La produzione di merce su misura o su specifiche del compratore aggrava tale rischio in misura determinante.

3. **Rischio di pagamento anticipato**

Riguarda l'importatore che paga anticipatamente, senza una parallela "garanzia per down payment".

4. **Rischio di variazione dei prezzi**

Tale rischio riguarda i costi di produzione che aumentano in maniera considerevole ed intaccano l'utile sperato. In caso, invece, di prezzi calanti sul mercato, il venditore, in mancanza di impegni bancari che garantiscano il regolamento a spedizione avvenuta, può subire la disdetta dell'ordine o la richiesta di revisione prezzi. Il venditore è tanto più soggetto a detta eventualità quanto risulta prolungato il periodo di approntamento della merce, ed il contratto non preveda alcunché a riguardo.

5. **Rischio di trasporto**

Concerne i rischi legati al trasporto della merce venduta ed è regolato dalla clausola di resa merce che stabilisce il momento del passaggio di tali rischi tra venditore e compratore, i rispettivi diritti ed obblighi.

6. **Rischio di mancato ritiro dei documenti e/o della merce**

È il rischio che il venditore subisce quando la merce non viene ritirata nel luogo di consegna, o i relativi documenti (contro pagamento e/o accettazione) non sono ritirati presso la banca che li ha in custodia. Il mancato ritiro dei documenti non ha alcuna influenza sui crediti documentari, a meno che l'esame dei documenti non abbia dato luogo alla evidenziazione di "riserve" che l'importatore non ha provveduto a "sciogliere". Nei regolamenti "cash against documents" costituisce invece il rischio più rilevante di tale forma di pagamento. Una controparte in malafede potrebbe, in questo momento cruciale, pretendere condizioni diverse da quelle originariamente pattuite.

7. **Rischio di contestazione merce**

È il rischio di sospensione del pagamento a causa di contestazioni oggettive e/o pretestuose. Non esiste nel "CAD: documenti contro pagamento" e tanto meno nei crediti documentari (in questi ultimi non influisce nemmeno nel caso di pagamento differito, a meno che non intervenga un ordine giudiziale giustificato dal presunto e rilevante dolo). Nel contro documenti tale regola non è assoluta, specialmente se i documenti non sono rappresentativi e vengono quindi abbandonati (non ritirati) presso la banca incaricata dell'incasso. Tale situazione si verifica quando il compratore è in grado di sdoganare la merce senza utilizzare i documenti giacenti presso la banca e quindi entra in possesso della fornitura senza di essi.

8. **Rischio di differenze qualitative/quantitative sulle merci**

Riguarda l'importatore e porta pesanti conseguenze in presenza di pagamenti anticipati e/o crediti documentari.

9. **Rischio di mancato pagamento totale o parziale**

È tipico di tutte le forme di regolamento posticipato non garantito da istituto bancario, con gradi diversi di intensità per ciascuna di esse. Per l'assegno, ad esempio, il rischio in parola non cessa nel momento del suo ricevimento (come nel caso del bonifico bancario), ma si prolunga nel tempo sino al momento della sua copertura presso la banca trassata.

10. **Rischio paese (rischio politico)**

È il rischio di veder bloccato il trasferimento a proprio favore, per intervento da parte dello Stato del debitore (moratorie, ecc). Esiste per tutti i tipi di regolamento; non ne sono immuni nemmeno i crediti documentari, a meno che non siano confermati da banca italiana, oppure, se non confermati, siano comunque pagabili presso sportelli di banca italiana la quale abbia presso di sé i fondi della Banca Emittente.

11. Rischio di cambio

Riguarda le vendite o gli acquisti effettuati in valuta diversa dalla propria, ed è determinato dalla differenza (espressa in moneta nazionale) che si verifica tra il valore della vendita/acquisto al momento della stipula del contratto ed il valore che effettivamente viene incassato/pagato al momento del regolamento. Non esiste per le operazioni in Euro (a meno che non sia stato acceso un finanziamento in valuta "out" senza copertura) e per le operazioni export espresse in valuta "out" e finanziate nella stessa valuta (ovviamente il rischio cessa al momento della accensione del finanziamento).

12. Rischio di indebita escussione di garanzie prestate

È il rischio che il venditore, che abbia prestato garanzie di tipo "autonomo", per la restituzione di anticipi (*Advance Payment Bond*) e/o di buona esecuzione del contratto (*Performance Bond*), possa essere escusso in mala fede, qualora il testo della garanzia stessa non preveda documentazione probatoria che, se presentata, possa bloccare l'indebita e pretestuosa escussione presentata dal beneficiario/compratore.

13. Altri rischi

Anche se molto raramente, possono verificarsi i seguenti rischi:

- *Rischio di insolvenza della banca emittente* (nel credito documentario non confermati e pagabile su piazza della banca emittente);
- *Rischio di intervento della magistratura* teso a bloccare il regolamento delle banche, anche in presenza di specifico impegno a pagare già rilasciato. Si verifica in caso di temuto dolo e viene dichiarato sulla base di un provvedimento di urgenza richiesto dal debitore al giudice del suo paese.

B – LE CLAUSOLE RESA MERCE (TRADE TERMS) – INCOTERMS®

Si tratta di clausole relative alla determinazione del luogo e dei tempi di consegna, al momento del passaggio del rischio dal venditore all'acquirente, alle modalità del trasporto e a chi spetti l'onere relativo, all'eventuale assicurazione ed al soggetto a cui farne carico, alle specifiche dell'imballaggio, ecc.

La I.C.C. – International Chamber of Commerce (Camera di Commercio Internazionale), ha predisposto sotto la definizione "INCOTERMS®" una serie di regole miranti ad individuare il soggetto al quale fanno carico i rischi relativi al trasferimento fisico delle merci dal magazzino del venditore al domicilio del compratore. Esse disciplinano le condizioni di resa della merce, che nella pratica mercantile sono sinteticamente indicate con espressioni convenzionali, quali – ad esempio – C.I.F., F.O.B., ecc., ma non coprono tutti i problemi relativi alla consegna del bene venduto. Infatti, non specificano quando viene trasferita la proprietà della merce, trasferimento che avviene invece secondo le norme del diritto relative al contratto di compravendita.

Dal 1/1/2020 è entrata in vigore la nuova edizione delle suddette regole I.C.C. - INCOTERMS®2020.

Inoltre, queste regole concernono esclusivamente il rapporto bilaterale venditore/compratore e non toccano le obbligazioni derivanti dal rapporto contrattuale con il vettore o con l'eventuale assicuratore.

Escluso il regime del diritto di proprietà, che resta di pertinenza dei diritti nazionali, gli INCOTERMS® (pur non avendo prevalenza sulle norme interne) regolano le seguenti problematiche:

- la consegna delle merci;
- il passaggio dei rischi;
- la ripartizione delle spese;
- le formalità documentarie rispetto al passaggio delle frontiere.

La versione attuale degli INCOTERMS® rappresenta come in passato un set di regole facoltative, le stesse sono applicabili solo in quanto le parti vi abbiano fatto espresso riferimento nel contratto di compravendita, con la dizione "...INCOTERMS®2020".

Gli Incoterms sono altresì regole uniformi per l'interpretazione dei termini di resa nelle vendite di beni e hanno l'obiettivo di ridurre le controversie fra le parti in gioco.

Le regole, che definiscono con chiarezza, anche espositiva, le reciproche obbligazioni tra le controparti coinvolte in una transazione commerciale, sono utilizzate diffusamente nel commercio internazionale e vengono inserite negli strumenti di pagamento di tipo documentale, quali i crediti documentari.

Di seguito le principali novità della nuova revisione, rispetto a quella precedente del 2010:

- introduzione più dettagliata;
- note esplicative per ciascuna regola;

- riordino degli articoli
- diverso livello di assicurazione per resa merce CIP e CIF
- opzione trasporto in c/proprio in alcune casistiche
- modifica dell'acronimo da DAT (Delivery At Terminal) a DPU (Delivery at Place Unloaded)
- enfasi sul loro utilizzo come condizioni del contratto di compravendita e non di quello di trasporto.

Nella tabella viene presentato un confronto fra le clausole resa merce delle due più recenti edizioni INCOTERMS®:

INCOTERMS		
EDIZIONE 2000	EDIZIONE 2010	EDIZIONE 2020
EXW (ex works) FCA (free carrier) FAS (free alongside ship) FOB (free on board) CPT (carriage paid to) CIP (carriage and insurance paid to) CFR (cost and freight) CIF (cost insurance and freight) DAF (delivered at frontier) DES (delivered ex ship) DEQ (delivered ex quay) DDU (delivered duty unpaid) DDP (delivered duty paid)	EXW (ex works) FCA (free carrier) FAS (free alongside ship) FOB (free on board) CPT (carriage paid to) CIP (carriage and insurance paid to) CFR (cost and freight) CIF (cost insurance and freight) DAT (delivered at terminal) DAP (delivered at place) DDP (delivered duty paid)	EXW (ex works) FCA (free carrier) CPT (carriage paid to) CIP (carriage and insurance paid to) DAP (delivered at place) DPU (delivered at place unloaded ex DAT) DDP (delivered duty paid) FAS (free alongside ship) FOB (free on board) CFR (cost and freight) CIF (cost insurance and freight)

Nella seguente tabella, invece, vengono distinte, in modo sintetico, le clausole resa merce in base alla ripartizione dei costi e dei rischi rispetto al compratore e al venditore:

EXW FCA FAS FOB	COSTI E RISCHI DEL TRASPORTO A CARICO DEL COMPRATORE
CPT CIP CFR CIF	COSTI DEL TRASPORTO A CARICO DEL VENDITORE RISCHI DEL TRASPORTO A CARICO DEL COMPRATORE
DAP DAT DDP	COSTI E RISCHI DEL TRASPORTO A CARICO DEL VENDITORE

Nell'ultima tabella infine vengono analizzate le disposizioni degli INCOTERMS® in base alla modalità di trasporto:

EXW FCA CPT CIP DAP DPU DDP	TERMINI ADATTI A QUALSIASI MODALITÀ DI TRASPORTO
CFR CIF FAS FOB	TERMINI ADATTI PER IL TRASPORTO MARITTIMO E FLUVIALE (compresi laghi)

Nella successiva elaborazione si noterà che ciascuna sigla che individua i termini di resa deve essere seguita dal punto fisico (luogo) in cui avviene il passaggio dei rischi e la merce viene “consegnata” al compratore. In particolare:

- EXW, FCA, FAS e FOB saranno seguiti dal “luogo / porto d’imbarco convenuto”.
- CFR, CIF, CPT, CIP, DAP, DPU e DDP saranno seguiti dal “luogo / porto di destinazione convenuto”.

Clausole di resa partenza: GRUPPO “E” (EXW)

Il venditore non assume alcuna obbligazione per quanto attiene al trasporto delle merci al di là del luogo in cui esse sono prodotte; l’organizzazione ed i costi del trasporto, compresa la caricazione sul mezzo del compratore, sono quindi a carico dell’acquirente.

EXW...	ex works	Franco fabbrica ...
--------	----------	---------------------

Clausole di resa “nolo non pagato”: GRUPPO “F” (FCA, FAS e FOB)

Il venditore esaurisce i suoi obblighi ed i suoi rischi nel momento in cui consegna le merci al vettore designato dall’acquirente, sul quale gravano quindi tutti gli oneri successivi a tale momento.

FCA...	Free carrier...	Franco vettore...
FAS...	Free alongside ship...	Franco lungo bordo...
FOB...	Free on Board...	Franco a bordo...

Clausole di resa “nolo pagato”: GRUPPO “C” (CFR, CIF, CPT e CIP)

Il venditore provvede a sue spese a stipulare il contratto di trasporto fino al luogo indicato dopo la lettera “C”, oltre il quale i costi sono a carico dell’acquirente.

CFR...	Cost and freight...	Costo e nolo...
CIF...	Cost Insurance & Freight...	Costo, Assicurazione e Nolo...
CPT...	Carriage paid to...	Trasporto pagato fino a...
CIP...	Carriage and Insurance paid to...	Trasporto e Assicurazione pagati sino a...

Clausole di resa “arrivo”: GRUPPO “D” (DPU, DAP e DDP)

Il venditore è responsabile delle merci fino al momento del loro arrivo nel luogo convenuto e nella località di consegna:

DPU...	Delivered at Place Unloaded...	Reso al luogo convenuto non scaricato...
DAP...	Delivered at Place...	Reso al luogo di destinazione...
DDP...	Delivered duty paid...	Reso sdoganato...

C – DOCUMENTI DEL COMMERCIO INTERNAZIONALE

L’esecuzione dei contratti relativi a merci vendute all’estero comporta l’approntamento e l’emissione da parte della ditta esportatrice di alcuni documenti.

- 1. Documenti di identificazione della merce:** sono emessi in diretta correlazione con la merce e i suoi accessori; servono per l’identificazione e descrizione del prodotto:
 - Fatture (commerciale, consolare, certificata, legalizzata)
 - Certificati (origine, analisi, sanità, ispezione, fitopatologico, qualità, ecc)

- Liste (colli, pesi, misure).

2. Documenti di trasporto: sono emessi in funzione del trasporto prescelto:

- Polizze di carico:
 - a) Trasporto via mare "Bill of lading"
 - b) Trasporto combinato.
 - c) Trasporto via aerea "Airwaybill".
- Duplicato della lettera di vettura ferroviaria;
- Lettera di vettura internazionale su strada "Cmr";
- Certificato di presa in carico spedizioniere;
- Ricevuta postale.

3. Documenti di assicurazione:

- Polizza o certificato di assicurazione;
- Nota di copertura (quando ammesso nei crediti documentari).

4. Altri documenti: sono detti documenti complementari (quando emessi nell'ambito di crediti documentari vale il disposto delle Norme ed usi uniformi in vigore):

- Dichiarazioni
- Attestazioni
- Certificazioni
- Varie.

Quando i documenti sono emessi nell'ambito di un credito documentario devono rispondere inoltre ad ulteriori caratteristiche: devono essere *completi*: cioè devono essere presentati nella stessa quantità e tipologia, con lo stesso numero di originali e di copie richiesti nel credito.

I documenti devono essere *formalmente regolari*, ossia:

- devono essere presentati così come richiesti
- non devono contenere errori grossolani e non devono essere in contrasto tra loro
- non devono presentare correzioni non convalidate dall'ente che li ha emessi
- devono essere autentici
- sono ammessi documenti in fotocopia; infatti per le Norme ed usi uniformi, salvo che il credito non disponga diversamente, le banche accetteranno come originali documenti che appaiano essere stati prodotti con sistemi di:
 - a) con sistemi di riproduzione ottica;
 - b) con sistemi automatizzati o computerizzati o come risultato di tali sistemi;
 - c) in copia carbone.

D – DOCUMENTI RAPPRESENTATIVI DI MERCE

Se "consegnare" la merce significa immettere il compratore nel possesso della merce, cioè in condizione di disporre della merce stessa, in che modo ciò si può verificare nella pratica commerciale?

Per quanto concerne la consegna della merce, il nostro legislatore ha previsto, tra le forme diverse dal semplice trasferimento diretto, solo l'ipotesi che la cosa venduta debba essere trasportata da un luogo all'altro, disponendo che, salvo patto od uso contrario, il "venditore" si libera dell'obbligo della consegna affidando la cosa venduta al vettore o allo spedizioniere (art. 1510 C.C.).

Si tratta di una norma di diritto interno che non si presta da sola a tutelare in ogni suo aspetto gli interessi di tutte le parti, tanto meno nel campo del commercio internazionale.

È possibile però che al momento della stipulazione del contratto di trasporto vengano emessi degli speciali titoli di credito, i cosiddetti documenti rappresentativi di merce, che consentono al compratore di disporre della merce che ha acquistato, quando di tali titoli sia legittimo portatore in base alle norme che ne disciplinano la circolazione.

Analogamente, documenti rappresentativi di merce possono essere ottenuti al momento del deposito della merce presso gli appositi magazzini di stoccaggio.

In entrambi i casi, sostituendo alla materiale consegna della merce la circolazione dei documenti che la rappresentano, si mette l'acquirente in condizione di poter disporre della merce stessa e così, in definitiva, si facilitano gli scambi (sia direttamente, sia indirettamente, in quanto sui documenti rappresentativi è possibile anche costituire diritti reali di garanzia a fronte di anticipazioni bancarie, ecc).

Si possono pertanto definire come documenti rappresentativi – o titoli rappresentativi di merci – quei "titoli di credito" che conferiscono a chi ne sia "legittimo portatore", secondo le norme che ne disciplinano la circolazione, il diritto alla consegna e comunque il poter disporre di una determinata merce in corso di trasporto o depositata in un magazzino.

I documenti rappresentativi incorporano il diritto di possesso e non quello della proprietà di una merce determinata detenuta da terzi (vettore o depositario). Infatti, indipendentemente dalla consegna della merce, la proprietà di cose determinate si trasferisce al compratore per effetto del consenso legittimamente manifestato dalle parti. Del resto i documenti rappresentativi non portano l'indicazione che il caricatore/depositante è il proprietario della merce: nella pratica mercantile è normale che il trasporto o il deposito vengano effettuati da un incaricato che può agire in veste di rappresentante della proprietà, ma anche a nome proprio, appunto quale possessore della merce.

CLASSIFICAZIONE DEI TITOLI DI CREDITO

In base alla situazione materiale in cui si trova la merce, esistono differenti titoli rappresentativi:

a) per merce in viaggio

- La polizza di carico marittima per merce a bordo (On Board Bill of Lading)
- La Polizza ricevuto per l'imbarco (Received for shipment Bill of Lading)
- L'Ordine (o buono) di consegna (Delivery Order).

b) per merce in deposito:

- La Fede di deposito e la Nota di pegno che attribuiscono piena disponibilità della merce solo quando circolano congiuntamente.

In relazione alle loro modalità di circolazione (cioè in relazione alle modalità con cui escono dal patrimonio di una persona per entrare in quello di un'altra) i titoli di credito si distinguono in:

- titoli di credito al portatore
- titoli di credito all'ordine
- titoli di credito nominativi.

Legittimo portatore dei documenti rappresentativi di merci è la persona che tale appare in base alle norme che disciplinano la circolazione dei titoli di credito.

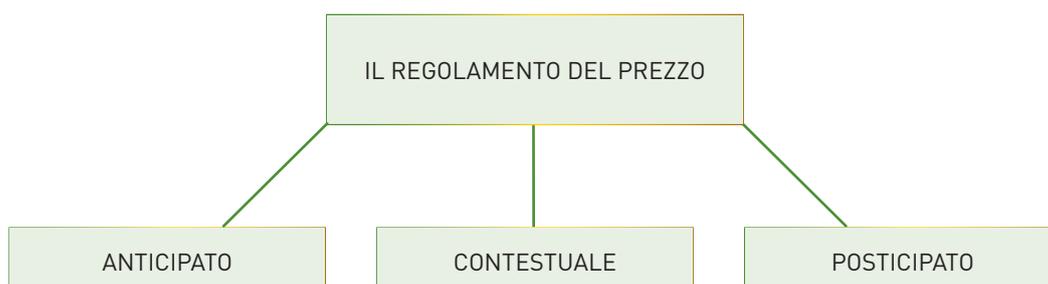
E – PAGAMENTI

L'obbligazione principale che sorge per il compratore è quella del pagamento del prezzo pattuito.

I regolamenti con l'estero devono tener conto della/dei:

- situazione economica della controparte/trasporto diverso/clausola di resa merce
- fiducia/conoscenza della controparte
- situazione del paese dell'importatore
- situazione contingente e/o consuetudini del mercato
- prodotto oggetto della compravendita
- diversa forza contrattuale tra le parti
- possibilità di attivare coperture assicurative (per rischi commerciali e politici)
- mezzi di trasporto della merce
- clausole di resa merce e conseguente passaggio dei rischi e degli obblighi di trasporto
- momento del perfezionamento del contratto e del passaggio di proprietà delle cose vendute.

I pagamenti rispetto alla consegna



Il pagamento rispetto alla consegna potrà essere:

ANTICIPATO (in tutto o in parte)

È la forma caratteristica del mercato dominato dal venditore e, quando trattasi di regolamento totalmente anticipato, rappresenta la forma migliore in assoluto. Infatti:

- dal punto di vista della sicurezza, il venditore è al coperto dal rischio dell'insolvenza del compratore
- dal punto di vista finanziario, il venditore incrementa la propria liquidità o diminuisce la propria necessità di finanziamento per gli approvvigionamenti, nel caso non avesse già in magazzino la merce venduta.

Il compratore può pretendere di essere garantito per la restituzione dell'anticipo versato, in caso di mancata consegna (*advance payment bond*); in tal caso il venditore dovrà richiedere la concessione di un affidamento alla banca che emette la garanzia e sostenere le relative commissioni.

Il compratore è invece nella posizione meno favorevole in quanto:

- dal punto di vista della sicurezza, è esposto al rischio della mancata (o anche solo ritardata rispetto al termine pattuito) consegna della merce, della non corrispondenza della stessa rispetto alle pattuizioni per quanto riguarda la qualità ecc.;
- dal punto di vista finanziario, diminuisce la sua liquidità e aumenta, se del caso, il suo ricorso al credito.

CONTESTUALE

È l'unica forma di pagamento atta a soddisfare (in teoria) sia le esigenze del compratore che del venditore.

Nella pratica, tuttavia, il compratore, che non ha normalmente la possibilità di verificare la merce prima del pagamento, sopporta gran parte dei rischi che sono invece tipici del pagamento anticipato. Il venditore, da parte sua, è coperto dal rischio di insolvenza della controparte, ma non dal rischio del mancato ritiro della merce.

Il pagamento contestuale trova rata applicazione dato che le parti contraenti sono stabilite su piazze e Paesi diversi: in queste circostanze sono i documenti rappresentativi di merci che permettono di sostituire la consegna fisica della merce con la cessione dei documenti stessi, contro pagamento del prezzo.

POSTICIPATO (in tutto o in parte)

È la forma di regolamento caratteristica del mercato dominato dal compratore ed è la forma a quest'ultimo più favorevole specie quando si tratta di pagamento totalmente posticipato. Infatti:

- dal punto di vista commerciale, il compratore può opporre al venditore ogni eccezione circa la conformità della merce stessa alle pattuizioni contrattuali, inclusa quella sui tempi di consegna
- dal punto di vista finanziario, il compratore non sopporta perdite di interessi e, se ha comprato per rivendere, neppure perdite di liquidità qualora sia in grado di pagare il prezzo d'acquisto col ricavato della vendita.

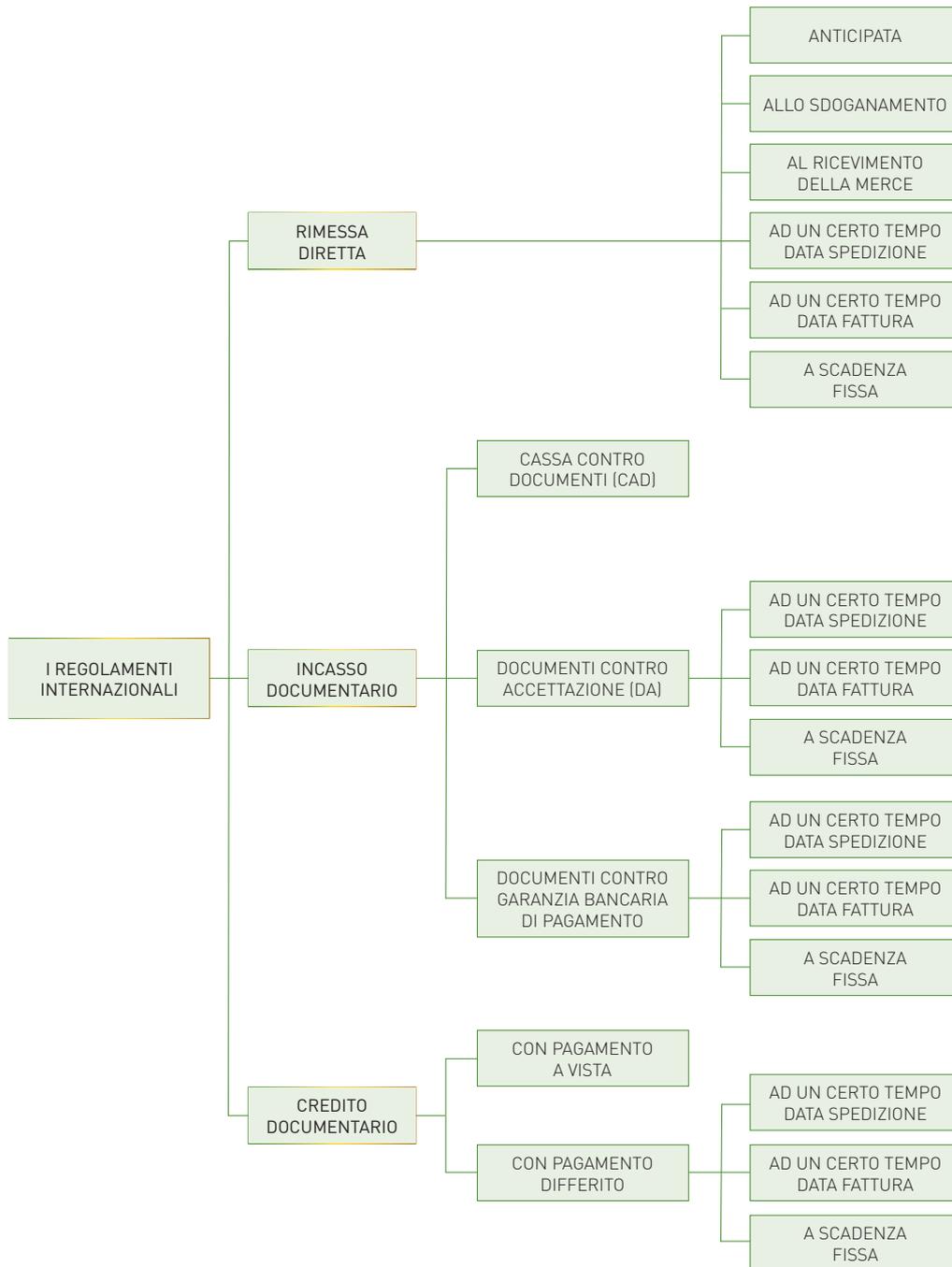
Il venditore è invece nella posizione meno favorevole. Infatti:

- è esposto a tutte le eccezioni, anche pretestuose, sulla rispondenza della merce all'ordine. Inoltre, corre il rischio del mancato pagamento totale o parziale, di ritardi nel regolamento rispetto alle scadenze concordate, dell'insolvenza del compratore (in caso di fallimento di questi non potrà essere pagato che in percentuale, in concorso con gli altri creditori). Da non dimenticare, infine, il rischio di intrasferibilità dei fondi a causa della situazione politico-finanziaria del debitore
- dal punto di vista finanziario, sopporta una perdita di interessi e comunque una diminuzione della sua liquidità nonché il costo del credito cui eventualmente dovesse far ricorso.

Il venditore potrà tuttavia ricorrere a varie forme di smobilizzo del credito vantato nei confronti dell'importatore attraverso interventi bancari volti ad attualizzare l'incasso di crediti futuri.

Vedremo nel prosieguo quali possano essere gli strumenti.

Pagamenti rispetto alla forma



Risulta evidente che il sistema dei regolamenti internazionali secondo il diagramma su esposto dà luogo ad una serie di rilievi squisitamente tecnici il cui intreccio, nel corso della normale operatività del "settore estero", genera una serie di prodotti che generalmente interagiscono l'uno con l'altro e che sarebbe peraltro riduttivo cercare di schematizzare ulteriormente.

LE RIMESSE DIRETTE

Le rimesse dirette sono i mezzi di pagamento che trovano esecuzione per esclusiva iniziativa del debitore.

- Il pagamento mediante banconote
- L'assegno
- Il bonifico

Il pagamento mediante banconote avviene (di solito) quando il compratore effettua e ritira l'acquisto direttamente presso i magazzini del venditore. Il pagamento con banconote rappresenta il mezzo di regolamento *al portatore* per eccellenza e quindi l'importazione delle stesse e la loro esportazione al seguito di residenti e non residenti, o a mezzo plico postale, è regolamentata da apposita normativa.

Chi riceve banconote estere in pagamento può detenerle o cederle a banca abilitata.

Chi decide di convertire la valuta ricevuta deve anche tener conto del cambio applicato. È da tener conto, infatti, che il "cambio banconota" è diverso dal cambio "valutario" e compensa la banca dei giorni di valuta necessari per la trasformazione delle banconote in fondi liquidi presso le banche corrispondenti e delle spese sostenute per la loro custodia e per la loro sicurezza.

Da quanto sopra, si evince che l'utilizzo delle banconote, come mezzo di pagamento, è da considerarsi del tutto marginale rispetto al totale dei regolamenti internazionali.

La rimessa diretta, più propriamente detta, si concretizza in:

- rimessa di assegno
- bonifico bancario via lettera
- bonifico bancario via SWIFT

Nei pagamenti internazionali si utilizzano diversi tipi di assegni. I principali sono:

- # assegno bancario
- # assegno piazzato
- # international money order

Assegno bancario: si tratta di titolo di credito emesso da un debitore a valere sul proprio conto corrente intrattenuto con una banca nazionale o estera. Di solito viene emesso dal debitore a favore del beneficiario ed a questi inviato direttamente. Per quest'ultimo comporta i seguenti svantaggi:

- rischio di mancanza di fondi (totale o parziale). In tal caso il beneficiario deve tener presente la legislazione in vigore nel paese del debitore circa le procedure da attivare per il recupero del credito od i tempi per l'elevazione del protesto (ove esista) od altre azioni per il riconoscimento del proprio credito;
- problemi di ordine valutario. In alcuni paesi la circolazione degli assegni è consentita solo entro i confini nazionali e ne è proibita l'esportazione;
- rischio paese. Dal momento dell'emissione dell'assegno a quello in cui l'assegno stesso viene pagato dalla banca del debitore, può sorgere l'insolvenza del paese debitore con conseguente blocco di tutti i trasferimenti internazionali.

Assegno piazzato: è un assegno che una banca emette a favore di un determinato beneficiario, traendo sul proprio conto intrattenuto presso una banca corrispondente all'estero. L'operazione ha le stesse caratteristiche dell'assegno bancario, ma in questo caso è una banca ad emettere un proprio assegno su un proprio conto intrattenuto all'estero. Di quanto sopra, resta in vigore solo il rischio paese.

International Money order: Si tratta di una promessa di pagamento a vista di una somma ad un beneficiario, sottoscritta da una banca a fronte di somme liquide e disponibili presso la stessa al momento dell'emissione.

I soggetti che intervengono sono:

- l'ordinante: è il debitore che richiede alla banca di emettere l'assegno e che provvede alla preventiva copertura dei fondi
- la banca emittente che promette di pagare
- il beneficiario che è il creditore.

L'operazione generalmente non presenta rischi all'infuori del rischio paese, oltre alla eventuale circolazione fraudolenta degli stessi.

Il bonifico bancario consiste in un trasferimento di fondi ordinato da un debitore a favore di un creditore, effettuato tramite una o più banche. Le parti che intervengono sono:

- l'ordinante: è il debitore che deve regolare il suo debito. Versa il corrispettivo presso la propria banca e le conferisce l'ordine di trasferire i fondi al beneficiario;

- il beneficiario: è il creditore che deve introitare i fondi trasferitigli dal debitore;
- la banca dell'ordinante: è la banca che riceve l'ordine di pagare. Questa trasferisce i fondi a favore del beneficiario movimentando uno dei conti intrattenuti con la corrispondente. A quest'ultima trasferisce l'ordine ed i dettagli tecnici per poter accreditare il beneficiario;
- la banca del beneficiario: è la banca dell'esportatore/creditore. Ricevuto l'ordine di bonifico dalla propria corrispondente e verificata l'avvenuta copertura dei fondi, provvede ad accreditare l'importo al beneficiario.

La banca può dare esecuzione all'ordine di bonifico via telematica (di norma tramite SWIFT) o tramite l'emissione di un assegno.

LE RIMESSE DOCUMENTATE

Gli incasso documentari, nei rapporti internazionali, sono regolati dalle Norme uniformi della I.C.C. International Chamber of Commerce, relative agli incassi, Pubblicazione n. 522 revisione 1995.

Il regolamento a mezzo incasso documentario è la forma che garantisce al venditore (nel caso di documenti rappresentativi) che la sua merce non sarà ritirata dal compratore se non contro versamento, alla banca incaricata, del corrispettivo ammontare, ovvero dell'avvenuto ritiro dell'accettazione o dell'impegno scritto di pagamento.

A seguito degli accordi contrattuali intercorsi tra le parti, il venditore dà mandato al proprio Istituto di consegnare tramite la banca del compratore la documentazione relativa alla fornitura, contro:

- pagamento a vista
- accettazione da parte del compratore di tratta allegata ai documenti (da trattenere per l'incasso o da ritornare)
- ritiro di pagherò emesso dal compratore (da trattenere per l'incasso a scadenza o da ritornare)
- ritiro di lettera di impegno irrevocabile a pagare alla scadenza prevista, emessa dal compratore
- emissione di garanzia o impegnativa, da parte della banca del compratore o di altro istituto di credito, per pagamento alla scadenza prevista.

La banca trasmittente inoltrerà la documentazione ad una banca corrispondente (banca presentatrice), possibilmente nel luogo di residenza del compratore, dandogli comunicazione delle condizioni alle quali potrà disporre dei documenti. Allorquando il compratore provvederà al ritiro dei documenti contro relativo pagamento, la banca presentatrice accrediterà il ricavato alla banca trasmittente per il successivo bonifico all'ordinante.

Nell'eventualità in cui il compratore ritirasse i documenti contro accettazione di una tratta, la banca presentatrice invierà l'effetto alla banca trasmittente oppure lo conserverà presso di lei a titolo fiduciario sino alla scadenza. A quel momento la banca presentatrice incasserà il controvalore dell'effetto facendo seguire il ricavato alla banca trasmittente per il successivo bonifico al venditore.

L'incasso documentario e l'esportatore.

Come deve operare l'esportatore.

In primo luogo l'esportatore dovrà raccogliere con cura tutti i documenti richiesti, conformemente agli accordi presi con il compratore. L'esportatore dovrà accertarsi che egli sia in possesso anche di tutti i documenti tassativamente prescritti nell'incasso relativi a prescrizioni vigenti nel paese acquirente. A tale proposito egli potrà assumere le necessarie informazioni presso i consolati dei paesi in questione. Inoltre l'esportatore deve seguire con particolare attenzione la vendita in paesi ove il mancato ritiro della merce entro un determinato periodo ne comporta la vendita all'asta per il pagamento delle spese portuali e di sosta.

Inoltre, l'esportatore dovrà assicurarsi che, dove richiesto, i documenti siano muniti delle firme e delle girate necessarie.

La banca trasmittente provvede al successivo inoltro dei documenti pervenuti dall'esportatore per l'incasso, senza ulteriori controlli, salvo conoscere i seguenti elementi:

- 1) Termine di pagamento pattuito con il compratore.
- 2) Indirizzo esatto del compratore.
- 3) Relazione bancaria del compratore (se conosciuta).
- 4) Istruzioni sull'utilizzo della tratta accettata.
- 5) Istruzioni per l'addebito delle spese d'incasso, conformemente agli accordi intercorsi con il compratore. Nel contratto di vendita dovrà essere indicato quale parte provvederà al pagamento di tali spese; Qualora il compratore, nonostante gli accordi presi, rifiutasse il pagamento delle spese, queste saranno poste a carico dell'ordinante.
- 6) Istruzioni in merito all'eventuale protesto in caso di mancata accettazione o mancato pagamento. Il protesto causa sicuramente delle spese. Si consiglia pertanto di assumere informazioni sulle conseguenze che può causare il protesto di una tratta nel paese acquirente.
- 7) Indirizzo del rappresentante o della persona di fiducia nel paese del compratore ("occorrendo"), Qualora l'occorrendo non fosse esplicitamente autorizzato ad agire, la banca non accetterà da parte sua nessuna istruzione.

L'incasso documentario e l'importatore.

Nel caso in cui l'importatore abbia della merce sulla base di incasso documentario, la banca presentatrice lo informerà quando i

documenti saranno a disposizione per il ritiro. L'importatore avrà la possibilità di prendere in visione i documenti presso la sua banca. Tuttavia, la banca potrà mettere a sua disposizione questi documenti, ed in taluni casi la merce, soltanto quando egli avrà fatto fronte alla prestazione richiesta dall'incasso documentario, ovvero il pagamento o l'accettazione di una tratta.

Ciò che l'importatore dovrebbe sapere:

- In mancanza di speciale autorizzazione del venditore, la banca presentatrice non ha la facoltà di effettuare prelievi di campioni o di fare verificare la qualità della merce per conto del compratore.
- Pagamenti parziali saranno accettati dalla banca presentatrice soltanto se specificatamente autorizzati nell'ordine di incasso. Tuttavia, a meno di istruzioni contrarie, la banca presentatrice consegnerà i documenti al trassato soltanto quando sarà stato effettuato il pagamento totale.
- Nell'intento di venirgli incontro a titolo fiduciario, la banca presentatrice potrebbe consegnare i documenti di incasso al compratore affinché questi possa eseguire la verifica presso di lui. Tale decisione compete tuttavia esclusivamente alla banca presentatrice, che si è assunta nei confronti della banca trasmittente la responsabilità per i documenti di incasso, come pure per la loro custodia, sino al momento del ritiro da parte del compratore. Qualora il compratore respingesse i documenti in seguito alla loro irregolarità, egli dovrà ritornarli immediatamente ed integralmente alla banca presentatrice.

IL CREDITO DOCUMENTARIO

È il sistema più affidabile di regolamento per le transazioni commerciali; il credito documentario si basa infatti sull'impegno irrevocabile di una banca ad effettuare il regolamento nei confronti del beneficiario, purché questi presenti i documenti stabiliti nel credito e alle condizioni previste. Di conseguenza, da un lato chi esporta ha la certezza di incassare il prezzo della merce purché consegna alla banca i documenti conformi alle condizioni del credito; dall'altro chi importa ritirando i documenti da lui stesso richiesti in relazione alla merce, ha motivo di ritenere che il venditore abbia adempiuto agli obblighi contrattuali.

Le caratteristiche essenziali di un credito documentario sono:

Astrattezza: il credito documentario è indipendente dalla causa che ha fatto sorgere il contratto sottostante. È un'obbligazione a sé stante, completamente distinta dai rapporti di provvista e di valuta e non risente inoltre di eventuali vizi del contratto sottostante.

Autonomia: il credito documentario è svincolato dai rapporti banca/cliente o importatore/esportatore ed ogni variazione di tali rapporti successiva all'apertura del credito non ha alcuna influenza su di esso.

Formalità: il credito documentario si basa sull'aspetto formale dei documenti e non sul loro valore sostanziale o sulle merci/servizi che questi rappresentano.

Letteralità: il credito documentario è basato sulla volontà espressa mediante la corrispondenza scambiata tra le parti. Alle condizioni ed ai termini del credito documentario va dato un significato letterale e non interpretativo.

Le parti interessate in un credito documentario sono:

- ordinante: è il compratore/importatore
- banca emittente: è la banca cui l'ordinante conferisce il mandato di aprire il credito documentario
- banca avisante: è la banca che notifica il credito documentario al beneficiario
- beneficiario: è il venditore/esportatore.

Effetti giuridici:

1. La banca emittente assume la posizione di obbligata principale.
2. L'ordinante assume la posizione di obbligato sussidiario.
3. In un credito documentario irrevocabile, l'impegno della banca emittente è inderogabile poiché il suo rapporto, autonomo ed astratto, non può essere sciolto se non attraverso il consenso di tutte le parti interessate.
4. Il credito documentario è un atto unilaterale e diviene efficace quando il relativo avviso è nelle mani del beneficiario. L'effetto è però retroattivo dal momento dell'emissione. L'obbligazione si formalizza nella lettera o nel messaggio telex/SWIFT di apertura (strumento originale del credito).
5. Nei confronti della banca emittente o confermante, il venditore ha il solo obbligo di rispettare le condizioni ed i termini previsti se vuole usufruire della prestazione pecuniaria della banca nei confronti della quale vanta, quindi, un diritto condizionato.
6. Il credito documentario non sostituisce i rispettivi obblighi e diritti del venditore e del compratore poiché copre l'area della compravendita che si riferisce alla consegna dei documenti ed al relativo regolamento.

Sotto il profilo giuridico il credito documentario è trattato unicamente all'art. 1530 del codice civile. In ambito internazionale è invece oggetto di una specifica regolamentazione, denominata "Norme ed Usi Uniformi" (N.U.U.) emanata dalla Camera di Commercio Internazionale (C.C.I.), la cui ultima edizione è la brochure n. 600 del 2007. Le N.U.U. costituiscono le clausole d'uso che consentono comportamenti uniformi ed interpretazioni univoche indispensabili per il corretto svolgimento di operazioni che hanno come protagonisti - operatori e banche - appartenenti ai più diversi paesi del mondo. Altra fonte normativa, accessoria alle N.U.U. 600, può essere considerata la pubblicazione "Prassi Bancaria Internazionale Uniforme per l'esame dei documenti nei Crediti Documentari -

Revisione 2007 per le NUU 600", emanata dalla Camera di Commercio Internazionale (C.C.I.), la cui ultima versione è la pubblicazione n. 681 del 2007.

Le tipologie.

Il credito documentario è suddiviso in varie tipologie a seconda delle **modalità d'utilizzo**.

A vista

Nel credito documentario a vista, il pagamento al beneficiario ha luogo immediatamente alla presentazione dei documenti prescritti presso la banca autorizzata, purché le condizioni del credito siano state ottemperate. Alle banche è tuttavia accordato un ragionevole periodo di tempo per esaminare i documenti, periodo che non può comunque eccedere i sette giorni lavorativi successivi alla loro ricezione.

Pagamento differito

Nel credito documentario con pagamento differito, il pagamento al beneficiario non avviene alla presentazione dei documenti, ma a una data successiva stabilita nelle condizioni del credito (senza tratta). Dal punto di vista economico rappresenta una concessione di credito (periodo di finanziamento) all'acquirente. Alla consegna dei documenti conformi al credito documentario, il beneficiario ottiene dalla banca autorizzata (emittente o confermante) un impegno scritto di pagamento alla data di scadenza prevista. A determinate condizioni, il beneficiario ha la possibilità di richiedere alla sua banca il pagamento a vista dell'importo del credito, dedotti gli interessi (anticipazione del pagamento differito/"sconto" del credito contabile).

In estremo oriente questo genere di credito documentario è chiamato anche "Usance L/C".

Accettazione

Il beneficiario di un credito documentario per accettazione, una volta adempiute le condizioni del credito stesso, può esigere la restituzione della tratta da lui spiccata sulla banca emittente o sulla banca corrispondente debitamente munita dell'accettazione. Al posto del pagamento viene fornita una accettazione cambiaria. Dal punto di vista economico, questo genere di credito rappresenta una concessione di credito (periodo di finanziamento) all'acquirente. Anche in questo caso il beneficiario può richiedere lo sconto della tratta alla banca che ha accettato o ad un'altra banca.

Negoziazione

Purtroppo, sul piano internazionale questo termine non gode di una interpretazione uniforme. In linea di principio questa forma di credito documentario consente a una banca autorizzata, purché le condizioni prevedano il pagamento a vista, di liquidare il credito al trasmittente contro consegna dei documenti, riservandosi il diritto di regresso qualora il credito non le venisse pagato dalla banca emittente.

In un credito documentario con pagamento differito la banca autorizzata ha facoltà di effettuare il pagamento alla scadenza prevista, con riserva di regresso.

In seguito all'interpretazione non univoca di questo termine, in estremo oriente vi sono crediti documentari che devono essere confermati da una banca corrispondente e che quindi, pagabili sul posto (senza regresso), sono comunque designati "negoziabili".

Diversamente dalla prassi in uso per le altre forme di credito documentario, la commissione di pagamento è a carico del beneficiario se nelle condizioni non figurano espressamente accordi diversi.

Red clause/Green clause

"Red clause"

Nel credito documentario con red clause (credito documentario con clausola rossa), il venditore può richiedere alla banca corrispondente l'anticipazione di un determinato importo (pattuito nelle condizioni del credito), generalmente destinato a finanziare la produzione o l'acquisto della merce da fornire nel quadro del credito documentario. L'anticipo viene normalmente versato contro ricevuta e impegno scritto del beneficiario a presentare i documenti di spedizione nei termini e secondo le modalità pattuite.

"Green clause"

Nel credito documentario con green clause (credito documentario con clausola verde), il beneficiario può richiedere alla banca corrispondente l'anticipazione di un determinato importo (pattuito nelle condizioni del credito), generalmente destinato a finanziare la produzione o l'acquisto della merce da fornire nel quadro del credito documentario. In questa variante, contrariamente a quella con red clause, l'anticipo viene concesso se il beneficiario fornisce non solo relativa quietanza e un impegno scritto a presentare i documenti di spedizione nei termini e secondo le modalità pattuite, ma anche una ricevuta di deposito ufficiale (trust receipt, fede di deposito) attestante la presa in consegna della merce per l'imbarco/trasporto.

Rotativo

Se un acquirente richiede la fornitura frazionata della merce ordinata stipulando con il venditore un relativo contratto, il pagamento può essere gestito sulla base di un credito documentario rotativo (revolving), che copre di volta in volta il valore delle forniture parziali. In genere la banca si impegna per il valore totale (cumulato) di queste ultime, ma una frazione di credito diventa esigibile solo ad avvenuto utilizzo di quella precedente (la seconda dopo la prima, la terza dopo la seconda e così via).

Stand-by

I crediti documentari stand-by sono strumenti analoghi a garanzie che, in virtù del loro carattere documentario, sono disciplinati dalle Norme ed Usi Uniformi dei crediti documentari, ma la loro emissione può tuttavia avvenire anche a norma di specifiche Norme emesse sempre dalla I.C.C. (attualmente la ISP98 - International Standby Practice).

In caso di mancata fornitura della prestazione garantita, il beneficiario può ricorrere alla garanzia e quindi esigere il pagamento alla banca, presentandole una dichiarazione attestante l'inadempienza dell'ordinante nonché gli eventuali altri documenti prescritti nel credito documentario.

Trasferibile

Il credito documentario trasferibile è orientato alle moderne esigenze del commercio internazionale. In particolare, consente a un intermediario di trasferire a un fornitore i diritti derivanti da un credito documentario (aperto da un suo cliente) e quindi di condurre in porto affari con un limitato impiego di mezzi propri.

Le forme.

Le varie forme di credito documentario si distinguono in base all'accordo sull'estensione della sicurezza e sul momento dell'assunzione del rischio.

Revocabile

Un credito documentario revocabile è un impegno fisso della banca emittente a pagare una somma convenuta in caso di regolare adempimento delle condizioni previste. Il credito può essere modificato o revocato dalla banca emittente – per lo più su istruzioni dell'ordinante – senza previo avviso al beneficiario. Il credito documentario revocabile, dunque, non offre al beneficiario pressoché alcuna garanzia. Una revoca ha tuttavia effetto giuridico unicamente se la banca designata non ha ancora onorato i documenti.

Irrevocabile

Un credito documentario irrevocabile è un impegno fisso della banca emittente a pagare una somma convenuta in caso di regolare adempimento delle condizioni previste. Contrariamente a quanto avviene per la forma revocabile, esso non può essere modificato né annullato senza il consenso del beneficiario e di tutte le banche impegnate.

Se il beneficiario intende modificare o annullare singole condizioni del credito, deve richiedere all'ordinante di conferire un ordine in tal senso alla banca emittente.

Non confermato

Un credito documentario irrevocabile è un impegno fisso della banca emittente a pagare una somma convenuta in caso di regolare adempimento delle condizioni previste.

Nel caso del credito documentario non confermato, la banca corrispondente si limita a notificare l'apertura del credito al beneficiario, senza quindi assumere un impegno di pagamento proprio e senza essere tenuta ad onorare i documenti presentati dal beneficiario. Il beneficiario può quindi far capo unicamente alla banca emittente e si assume personalmente il rischio del credere di tale banca, il rischio paese (in base al domicilio della banca) e il rischio di trasferimento.

Confermato

Un credito documentario irrevocabile è un impegno fisso della banca emittente a pagare una somma convenuta in caso di regolare adempimento delle condizioni previste.

Se conferma il credito documentario (per conto della banca emittente), la banca corrispondente si impegna nei confronti del beneficiario ad onorare i documenti prescritti presentati in tempo utile. In questo caso il beneficiario riceve, oltre all'impegno della banca emittente, anche una promessa di pagamento giuridicamente equivalente ed autonoma della banca corrispondente. Il beneficiario si assume così il rischio del credere della banca confermatrice, se tale banca non ha domicilio nel suo paese, anche il rischio paese ed il rischio di trasferimento.

La procedura.

Una volta che la banca ha aperto il credito, l'unica condizione perché effettui il pagamento è la presentazione dei documenti entro la scadenza.

Apertura

Con l'ordine di apertura di un credito documentario, l'importatore chiede alla banca di rilasciare una promessa di pagamento al suo fornitore. Per poter far questo l'ordinante deve disporre presso la banca emittente di mezzi propri o di un credito corrispondente.

Notifica

Se la banca corrispondente è incaricata unicamente di notificare l'apertura del credito documentario, essa trasmette al beneficiario il testo ricevuto senza alcun impegno. Contestualmente deve esaminare con ragionevole cura l'apparente autenticità del credito documentario da notificare.

Utilizzo

I documenti previsti dal credito documentario sono pronti e devono essere inoltrati alla banca corrispondente. È indispensabile che vengano presentati tutti i documenti prescritti (completezza); inoltre devono risultare non solo reciprocamente congruenti, ma anche conformi (correttezza) alle condizioni del credito ed alle Norme ed Usi Uniformi relativi ai Crediti Documentari.

Accettazione dei documenti

Dopo aver esaminato i documenti e averli ritenuti in ordine, la banca corrispondente provvede a onorare il credito documentario che ha confermato. In assenza di una conferma tale obbligo non è vincolante.

A seconda della modalità d'utilizzo convenuta, la banca paga l'importo a vista, rilascia una promessa di pagamento per la variante con pagamento differito oppure accetta una tratta in caso di credito documentario per accettazione.

Tuttavia se la banca decide che i documenti non sono conformi ai termini e alle condizioni del credito documentario, deve informare la parte dalla quale sono pervenuti. Così facendo, all'ordinante viene data la possibilità di migliorare i documenti contestati. Se l'ordinante non fa uso di tale opportunità, alla banca emittente viene chiesta l'autorizzazione al pagamento nonostante le discordanze. Tale operazione avviene di preferenza inviando i documenti alla banca emittente per la verifica oppure cercando di ottenere l'autorizzazione al pagamento via telex/SWIFT. Nell'ultimo caso la banca emittente non è tuttavia soggetta a vincoli temporali.

Le costruzioni.

Può succedere che un intermediario desideri trasferire a un fornitore i suoi diritti derivanti da un credito documentario sebbene le condizioni dello stesso non lo consentano e un possibile trasferimento deroghi al contenuto delle vigenti Norme ed Usi Uniformi relativi ai Crediti Documentari.

In tal caso l'intermediario dispone di due possibilità, che per quanto riguarda l'aspetto sicurezza non sono però sempre equivalenti al credito documentario trasferito; inoltre sono prese in considerazione dalle banche solo a determinate condizioni.

Il credito documentario "back to back"

La banca dell'intermediario apre un controcredito a favore del fornitore sulla sola base di un credito documentario già in essere a favore dell'intermediario (credito di base). Le Norme ed Usi Uniformi relativi ai Crediti Documentari non prevedono disposizioni specifiche in ordine al credito documentario back to back. In effetti, l'operazione è formata da due singoli crediti documentari, che pur facendo parte della stessa transazione economica rappresentano giuridicamente due negozi (contratti) separati.

Cessione

Il beneficiario del credito documentario può cedere a terzi tutto o parte del ricavato del credito documentario (cessione). La banca, su ordine del beneficiario del credito documentario, rimette al beneficiario della cessione una dichiarazione con la quale promette di riconoscere una determinata somma, derivante da importi divenuti disponibili in virtù del credito documentario, a condizione che i documenti presentati siano conformi allo stesso. Diversamente dal credito documentario trasferibile, la presentazione dei documenti spetta solo al beneficiario del credito documentario.

I documenti di trasporto.

Polizza di carico/Bill of Lading

Contratto di trasporto stipulato tra il vettore (carrier) o un suo rappresentante e il mittente della spedizione; la polizza di carico attesta l'avvenuto imbarco della merce e specifica le condizioni di trasporto.

Si distinguono tre tipi di polizza di carico:

- La polizza di carico a bordo attesta che la merce è stata caricata sulla nave. Sul documento figurano la data d'imbarco e su quale nave la merce è stata caricata.
- La polizza "ricevuta per l'imbarco" attesta unicamente che il vettore ha ricevuto una determinata merce per l'imbarco.
- La polizza di carico diretta (through bill of lading) copre l'intero tragitto di una merce che viene trasbordata da una nave a un'altra o trasportata con mezzi diversi.

La polizza di carico è un titolo

Unicamente chi è in possesso della polizza di carico può disporre della merce. Il documento può essere emesso (intestato) come segue:

- "All'ordine" di una persona fisica o giuridica (polizza di carico all'ordine): il diritto alla merce può essere trasferito mediante girata.
- "A nome" di una persona fisica o giuridica (straight bill of lading): il trasferimento deve avere luogo mediante cessione.
- "Al portatore": il possessore dell'ordinale della polizza di carico ha diritto alla merce. Il trasferimento avviene mediante consegna del documento.

Lettera di trasporto aereo

Conferma la stipula del contratto tra vettore e mittente e specifica le condizioni riguardanti il trattamento, la rotta e la consegna della merce.

Lettera di trasporto marittimo

La lettera di trasporto marittimo non negoziabile attesta l'avvenuto imbarco della merce sulla nave; non può essere considerata quale titolo. La sua presentazione non è necessaria per disporre della merce.

Lettera di vettura stradale

Attesta la stipula di un contratto tra mittente e vettore per il trasporto della merce su strada.

Lettera di vettura ferroviaria

Attesta la stipula di un contratto tra mittente e vettore per il trasporto della merce su rotaia.

Vie navigabili interne

La lettera di trasporto per vie navigabili interne attesta la stipula di un contratto tra mittente e vettore per il trasporto della merce per vie navigabili interne.

Presa consegna corriere

La conferma di presa in consegna del corriere attesta la ricevuta e l'invio della merce da parte di un corriere.

Ricevuta postale

Attesta la ricezione e l'ulteriore invio della merce da parte di un ufficio postale.

Altri documenti.

Certificato spedizioniere

Certificato emesso dallo spedizioniere (FCR). Documento emesso da una società di spedizione attestante la presa in consegna di una determinata merce, con le relative istruzioni, per l'imbarco/il trasporto. L'FCR non è contemplato dalle Norme ed Usi Uniformi relativi ai Crediti Documentari e non ha valenza di documento di trasporto.

Documento assicurativo

Se il termine di resa convenuto è CIF o CIP, l'obbligo assicurativo incombe al venditore. Il documento assicurativo (polizza o certificato) comprova l'adempimento di tale impegno. Ai sensi delle Norme ed Usi Uniformi relativi ai Crediti Documentari, il documento assicurativo deve coprire al minimo il valore CIF della merce maggiorato del 10% nonché i rischi prescritti nel credito documentario, salvo espliciti accordi di diversa natura.

Fattura commerciale

La fattura è il documento attestante il credito pecuniario del beneficiario (esportatore) nei confronti dell'ordinante (importatore). Sovente, per le operazioni di importazione viene richiesta, accanto alla classica fattura commerciale, anche una fattura ai fini doganali.

Certificato di Origine

Documento attestante l'origine della merce. Può essere emesso da una organizzazione ufficiale (es. la camera di commercio), dal beneficiario o dal fabbricante.

Certificati

Certificati di qualità, d'analisi, d'ispezione, ecc. Questi documenti non sono disciplinati dettagliatamente dalle Norme ed Usi Uniformi relativi ai Crediti Documentari. Devono essere rilasciati conformemente alle condizioni del credito documentario ed essere firmati dall'emittente.

Imballaggio e lista pesi

Le distinte di imballaggio, le liste dei pesi come pure i documenti ufficiali richiesti per accompagnare la merce o quale licenza per l'esportazione e/o l'importazione in determinati paesi (es. "clean report of findings") non sono disciplinati dettagliatamente nelle Norme ed Usi Uniformi relativi ai Crediti Documentari. Devono essere emessi conformemente alle condizioni del credito documentario.

I costi

Salvo che il credito documentario disponga diversamente, le commissioni sono a carico dell'ordinante. Se il credito documentario prescrive che le spese sono a carico di un'altra parte interessata e non dell'ordinante e se tali spese non possono essere riscosse, quest'ultimo risponde in ultima analisi del loro pagamento (vedasi articoli sull'argomento nelle vigenti Norme ed Usi Uniformi relativi ai Crediti Documentari). Eccezione: se nelle condizioni non figurano espressamente accordi diversi, la commissione di pagamento per il credito documentario negoziabile è a carico del beneficiario.

Caratteristiche del prodotto.

I vantaggi

Garanzia del buon esito della transazione commerciale, in virtù dell'intervento e dell'impegno di una o più banche.
Possibilità di ottenere anticipi e finanziamenti a valere sugli impegni di firma assunti dalle banche.

Target clientela

Aziende che operano nel settore import/export e nel campo delle grandi commesse internazionali.

Costi del prodotto

Sono determinati in funzione delle garanzie offerte e degli impegni assunti dalle banche che vi intervengono.

Prodotti complementari

Anticipi in valuta ed in euro a fronte di introiti ed esborsi; anticipi su documenti rappresentativi di merci; smobilizzo di crediti.

Prodotti alternativi

Incasso contro documenti; garanzie contrattuali; fidejussioni ed avalli.

LA L/C STAND BY

Merita un cenno a parte nel panorama dei sistemi di pagamento.

La L/C Stand By deriva dalle caratteristiche fondamentali del credito documentario e della garanzia: nasce come garanzia di una obbligazione contrattuale e opera come credito documentario in caso di inadempienza. Infatti, nella L/C Stand By:

- l'esecuzione degli obblighi contrattuali avviene al di fuori della L/C;
- se i contraenti rispettano quanto previsto nel contratto, la L/C non verrà utilizzata.

Se l'ordinante è inadempiente, il beneficiario presenterà alla banca emittente i documenti previsti nella L/C, ottenendone il corrispettivo come in un normale credito documentario.

I vantaggi

Estrema versatilità e correttezza di impiego. Con la scadenza della L/C si estingue totalmente e definitivamente anche l'obbligazione, per cui cessa l'impegno della linea di credito del cliente.

Target clientela

Imprese che operano nell'import/export e nel settore delle grandi commesse internazionali.

Costi del prodotto

Rispetto alle due tipologie da cui deriva (credito documentario e garanzia) la L/C stand by può offrire costi più contenuti per l'ordinante e minori formalità operative per il beneficiario.

Prodotti alternativi

Fidejussioni; depositi cauzionali.

FIDEJUSSIONI PER PAGAMENTO DI IMPORTAZIONI

Vengono rilasciate in alternativa ad altri strumenti di pagamento tipici, per garantire il regolamento posticipato di importazioni entro un periodo di tempo predeterminato e trovano principalmente applicazione in presenza di forniture ricorrenti e periodiche.

In effetti, il regime di incertezza della fideiussione, sia per il beneficiario (circa la prestazione della banca, a causa di possibili eccezioni sul corretto adempimento degli obblighi del beneficiario), sia per la banca (circa l'impegno finanziario, l'estinzione e le possibili contestazioni del debitore) ne fanno uno strumento non molto adatto al commercio internazionale che, per sua natura, tende a richiedere alle parti obblighi chiari e determinati. Pertanto alla banca che presta la garanzia si tenderà a chiedere un impegno autonomo, cioè svincolato dall'obbligazione sottostante e dai rapporti tra le parti; la banca, dal canto suo, cercherà di rilasciare un impegno ben determinato sia nell'impegno finanziario che nella scadenza della propria obbligazione e svincolato da eventuali contestazioni del debitore principale. Sia il beneficiario che la banca preferiranno inoltre che quest'ultima non debba verificare l'inadempimento del debitore prima di effettuare la prestazione finanziaria.

I vantaggi

Possibilità per l'importatore di ottenere maggiori dilazioni di pagamento e per la controparte esportatrice di smobilizzare con facilità i propri crediti nei confronti dell'importatore.

Maggiori garanzie circa il buon esito delle transazioni commerciali sottostanti, in virtù dell'impegno di una o più banche.

Target clientela

Aziende importatrici in genere.

Costi del prodotto

Minori rispetto ad altre forme di pagamento con garanzia di firma della banca.

Prodotti complementari

Anticipi in valuta o in euro; smobilizzo di crediti.

Prodotti alternativi

Incassi contro documenti; crediti documentari; avalli e l/c stand by.

BID BOND / TENDER BOND

Si tratta di una garanzia preliminare alla stipula del contratto, destinata ad esaurirsi con la stipula stessa o con la scadenza del termine. Garantisce il committente sulla buona fede e solvibilità delle imprese partecipanti alla gara d'appalto. Con questa garanzia la banca si impegna a pagare una determinata somma su semplice domanda del committente qualora non venga stipulato il contratto nonostante l'accettazione dell'offerta da parte del committente. In altri termini il committente vuol esser sicuro che una volta esaminata ed accettata l'offerta del fornitore, quest'ultimo non si ritiri, causando perdite di tempo, spese e venir meno di altre possibili offerte. Funge da penale in caso di mancato adempimento e quindi il pagamento della garanzia deve escludere ogni altro possibile obbligo del fornitore.

- Ordinanze: fornitore (impresa partecipante alla gara)
- Importo: varia dall'1 al 5% dell'importo dell'offerta presentata
- Scadenza: 2/3 mesi dopo la conclusione della gara
- Impegno: garanzia autonoma (in molti casi viene rilasciata da banca del paese del committente, controgarantita dalla banca dell'impresa che partecipa alla gara)
- Causa escussione: ritiro dalla gara prima della sua conclusione, mancata firma del contratto, mancata produzione delle garanzie di buona esecuzione.

I vantaggi

Rilascio della garanzia sulla base degli standard in uso sui mercati internazionali.

Snellezza operativa.

Possibilità di ottenere, in caso di grandi commesse, la copertura assicurativa SACE per taluni rischi (es. escussione).

Possibilità di ottenere un'assistenza qualificata (per il rilascio delle ulteriori garanzie e per l'attivazione di adeguate forme di finanziamento e di regolamento in caso di aggiudicazione dell'appalto).

Target clientela

Aziende che operano nel campo delle grandi commesse internazionali.

Costi del prodotto

Minori rispetto al deposito cauzionale in denaro.

Prodotti complementari

Copertura assicurativa SACE.

Prodotti alternativi

Depositi cauzionali provvisori; lettera di credito stand-by.

ADVANCE PAYMENT O DOWN PAYMENT BOND

Il contratto prevede spesso che una determinata percentuale del prezzo venga versata prima dell'effettivo inizio della esecuzione. Questa garanzia viene utilizzata per garantire che il pagamento anticipato (parziale o totale) verrà rimborsato al compratore qualora il venditore non effettui la prestazione prevista (in genere la spedizione) entro i termini contrattuali.

Quando è legato ad una garanzia di Advance, il fornitore deve essere cosciente che in caso di revoca dell'ordine l'anticipo non è più un mezzo di copertura dei costi sostenuti per l'approntamento.

- Ordinate: fornitore
- Importo: pari all'importo del pagamento anticipato
- Scadenza: 20/30 giorni dopo la data massima per la prestazione del fornitore
- Impegno: garanzia autonoma
- Clausole particolari: la garanzia entra in vigore solo dopo che la banca emittente ha ricevuto il pagamento anticipato a favore del fornitore. In caso di prestazioni parziali, va prevista la riduzione proporzionale della garanzia mano a mano che le prestazioni vengono eseguite dal fornitore
- Causa escussione: mancata prestazione, totale o parziale, del fornitore entro i termini previsti.

I vantaggi

Rilascio della garanzia sulla base degli standard in uso sui mercati internazionali.

Possibilità di ottenere il pagamento anticipato di parte della fornitura.

Possibilità, in caso di grandi commesse, di ottenere la copertura assicurativa SACE per taluni rischi (es. escussione).

Target clientela

Aziende che operano nel campo delle grandi commesse internazionali.

Costi del prodotto

Minori rispetto a forme di finanziamento alternative all'anticipo contrattuale.

Prodotti alternativi

Lettera di credito stand-by.

PERFORMANCE BOND

È la garanzia di "buona esecuzione" del contratto. Quando le modalità di regolamento contrattuale prevedono pagamenti anticipati o concomitanti alle consegne della fornitura si viene a ridurre la protezione dell'acquirente nel caso di cattivo funzionamento della fornitura stessa. Pretendendo tale garanzia l'acquirente vuole quindi assicurarsi il completo e corretto adempimento degli obblighi contrattuali della controparte, sia immediati che nel tempo, quali ad es. montaggio e avviamento macchinari oppure l'esecuzione ed il completamento di lavori, oppure il corretto funzionamento di un impianto per un determinato periodo, oppure la fornitura anche di beni di consumo nei termini previsti. La somma escussa rappresenta una penale per mancato adempimento contrattuale oppure un risarcimento per spese, maggiore costo e ritardi dovuti alla necessità per il compratore di rivolgersi ad altri per completare i lavori o per un corretto funzionamento o per la fornitura.

- Ordinate: fornitore
- Importo: dal 5 al 20% della fornitura
- Scadenza: 20/30 giorni dopo la data massima per la prestazione del fornitore
- Impegno: garanzia autonoma
- Clausole particolari: se previsto dal contratto, la riduzione parziale o totale della garanzia mano a mano che vengono eseguiti i lavori, contro presentazione di apposito certificato o verbale
- Causa escussione: mancata prestazione, totale o parziale, del fornitore entro i termini previsti.

I vantaggi

Rilascio della garanzia sulla base degli standard in uso sui mercati internazionali.

Snellezza operativa.

Possibilità di ottenere, in caso di grandi commesse, la copertura assicurativa SACE per taluni rischi (es. escussione).

Target clientela

Aziende che operano nel campo delle grandi commesse internazionali.

Costi del prodotto

Minori rispetto al deposito cauzionale in denaro.

Prodotti alternativi

Depositi cauzionali definitivi; lettera di credito stand-by.

RETENTION MONEY BOND

È emessa per conto dell'impresa che ha sottoscritto il contratto di appalto ed ha lo scopo di tutelare il committente – che ha versato anticipatamente una quota di prezzo che contrattualmente poteva invece trattenere a tutela del buon esito dei collaudi – circa il cattivo esito degli stessi. Tale garanzia tende quindi a crescere fino al periodo di completamento dell'appalto. Ha natura di penale.

- Ordinante: fornitore
- Importo: dal 5 al 10% del valore del lotto dei lavori
- Scadenza: data di scadenza dell'effettuazione dei collaudi più i tempi tecnici per l'escussione (15 – 20 giorni)
- Causa escussione: esito negativo dei collaudi.

I vantaggi

Rilascio della garanzia sulla base degli standard in uso sui mercati internazionali.

Snellezza operativa.

Possibilità di ottenere, in caso di grandi commesse, la copertura assicurativa SACE per taluni rischi (es. escussione).

Target clientela

Aziende che operano nel campo delle grandi commesse internazionali.

Costi del prodotto

Minori rispetto al deposito cauzionale in denaro.

Prodotti alternativi

Depositi cauzionali definitivi; lettera di credito stand-by.

MANTEINANCE OR WARRANTY BOND

È emessa per conto dell'impresa che ha sottoscritto il contratto di appalto ed ha lo scopo di tutelare il committente circa la mancata o incompleta esecuzione delle opere di avvio e manutenzione iniziale contrattualmente previste per l'impianto realizzato. Ha natura di penale.

- Ordinante: fornitore
- Importo: 5% del prezzo dei lavori
- Scadenza: data di scadenza degli obblighi contrattuali relativi all'avvio e alla manutenzione più i tempi tecnici per l'escussione (15 – 20 giorni)
- Causa escussione: mancata o incompleta realizzazione dell'attività di avvio e manutenzione dell'impianto.

I vantaggi

Rilascio della garanzia sulla base degli standard in uso sui mercati internazionali.

Snellezza operativa.

Possibilità di ottenere, in caso di grandi commesse, la copertura assicurativa SACE per taluni rischi (es. escussione).

Target clientela

Aziende che operano nel campo delle grandi commesse internazionali.

Costi del prodotto

Minori rispetto al deposito cauzionale in denaro.

Prodotti alternativi

Depositi cauzionali definitivi; lettera di credito stand-by.

ANTICIPI A FRONTE DI ESBORSI SULL'ESTERO (finanziamenti all'importazione)

Sono finanziamenti che vengono concessi per il regolamento di importazioni di merci. Forniture di servizi dall'estero ed altre operazioni correnti. È una forma tecnica di ricorso al credito bancario utilizzata prevalentemente dagli importatori di merci al fine di reperire i fondi necessari per il regolamento degli acquisti effettuati all'estero, in attesa della successiva vendita sul mercato interno o in previsione di un andamento favorevole del tasso di cambio.

Possono essere richiesti prima o successivamente all'importazione delle merci dall'estero.

I vantaggi

Possibilità di sfruttare previsioni favorevoli sull'andamento del cambio, o di eliminare il rischio del cambio facendo coincidere l'acquisto della divisa con la vendita della merce sul mercato interno.

Target clientela

Aziende importatrici di beni e servizi.

Costi del prodotto

Il tasso di finanziamento è normalmente più competitivo di quello praticato per scoperti di conto corrente o per finanziamenti senza vincolo di destinazione.

Prodotti complementari

Prodotti per la sterilizzazione dei rischi di cambio e di tasso (contratti a termine, DCS, FRA).

Prodotti alternativi

Scoperti di conto corrente in valuta o in euro; finanziamenti in valuta senza vincolo di destinazione; crediti di firma a garanzia di dilazioni di pagamento.

ANTICIPI A FRONTE DI INTROITI DALL'ESTERO (anticipi export)

Sono finanziamenti che vengono concessi a fronte di esportazioni di merci, forniture di servizi sull'estero e altre operazioni correnti. Possono essere richiesti prima dell'esecuzione della transazione con l'estero, al fine di poter disporre della liquidità necessaria per l'approntamento della fornitura; oppure successivamente, per smobilizzare il credito sorto nei confronti della controparte estera quando il regolamento sia previsto in via dilazionata.

È una forma tecnica di ricorso al credito bancario utilizzata prevalentemente dagli esportatori di merci e servizi per lo smobilizzo dei crediti vantati verso le controparti estere, che può essere utilizzato anche per la copertura dei rischi di cambio.

I vantaggi

Possibilità di eliminare il rischio di cambio, anticipando la vendita della divisa da introitare.

Target clientela

Aziende esportatrici di beni e servizi.

Costi del prodotto

Il tasso di finanziamento è normalmente più competitivo di quello praticato per scoperti di conto corrente o per finanziamenti senza vincolo di destinazione.

Prodotti complementari

Prodotti per la sterilizzazione dei rischi di cambio e di tasso.

Prodotti alternativi

Scoperti di conto corrente in valuta o in euro; finanziamenti in valuta senza vincolo di destinazione; factoring internazionale.

ANTICIPI SU DOCUMENTI RAPPRESENTATIVI DI MERCI

È una forma tecnica di ricorso al credito bancario utilizzata prevalentemente per il regolamento di merci via mare o depositate presso magazzini fiduciari pubblici o privati. La concessione creditizia è garantita da pegno sui documenti rappresentativi della merce (polizza di carico o nota di pegno).

La merce deve essere coperta da polizza assicurativa ed avere le seguenti caratteristiche:

- largo mercato
- non deteriorabile
- prezzo facilmente e sicuramente individuabile.

I vantaggi

Possibilità di sfruttare previsioni favorevole sull'andamento del cambio, o di eliminare il rischio di cambio facendo coincidere l'acquisto della divisa con la vendita della merce sul mercato interno.

Target clientela

Aziende che importano merci per nave, o che depositano le merci importate nei magazzini fiduciari.

Costi del prodotto

Il tasso di finanziamento è normalmente più competitivo di quello praticato per gli analoghi finanziamenti non garantiti.

Prodotti complementari

Prodotti per la sterilizzazione dei rischi di cambio e di tasso (contratti a termine, DCS, FRA).

Prodotti alternativi

Anticipi non garantiti a fronte di esborsi sull'estero; finanziamenti in valuta senza vincolo di destinazione; finanziamenti in valuta o euro garantiti da pegno denaro o titoli.

FINANZIAMENTI IN VALUTA SENZA VINCOLO DI DESTINAZIONE

Sono finanziamenti che vengono concessi per l'approvvigionamento di liquidità senza riferimento ad uno specifico atto che sottintenda un rapporto commerciale con l'estero.

È una forma tecnica di ricorso al credito bancario utilizzata prevalentemente dagli operatori del mercato interno al fine di reperire fondi a tassi di interesse competitivi o in previsione di un andamento favorevole del tasso di cambio.

I vantaggi

Possibilità di ottenere tassi su valute estere competitivi rispetto all'euro.

Possibilità di sfruttare previsioni di evoluzioni favorevoli del tasso di cambio.

Gestione dinamica della tesoreria in valuta.

Target clientela

Aziende in genere, anche non collegate al commercio internazionale.

Costi del prodotto

Il tasso è normalmente più competitivo di quello praticato per lo scoperto di conto corrente in valuta, ma è più oneroso rispetto al tasso di finanziamenti in valuta concessi a fronte di specifiche transazioni commerciali.

Prodotti complementari

Prodotti per la sterilizzazione del rischio di cambio (contratti a termine, DCS).

Prodotti alternativi

Scoperto di conto corrente in valuta.

PRESTITI D'USO IN ORO

Liberamente assumibile, sulla base delle disposizioni valutarie attualmente in vigore, questo servizio viene offerto agli imprenditori del settore orafa.

Con tassi di interesse estremamente interessanti e di conseguenza molto convenienti, questi contratti rappresentano una utile opportunità per quegli operatori orafi italiani che hanno così la possibilità di ridurre sensibilmente gli oneri finanziari sia per il mantenimento che per l'accrescimento delle scorte di magazzino.

Con l'assunzione in prestito d'uso di oro greggio (in lingotti o in barre), l'impresa orafa, anziché acquistare subito la quantità di oro da immettere in lavorazione, pagando un canone periodico, si riserva la facoltà di trasformare il contratto originario in acquisto a titolo

definitivo o di restituire una uguale quantità e qualità al mutuante (anche parziale).

I vantaggi

Possibilità di acquistare la materia prima senza immobilizzare capitali e di fissarne il costo in concomitanza con la vendita del prodotto finito (eliminazione del rischio di prezzo).

Elevata elasticità e snellezza operativa (l'operazione viene formalizzata immediatamente e può essere chiusa sia con l'acquisto del metallo che con la restituzione parziale o totale).

Target clientela

Aziende orafe in genere; gioiellerie.

Costi del prodotto

I tassi di interesse applicati sono estremamente concorrenziali e permettono agli operatori di agire in economicità per il mantenimento o l'accrescimento delle scorte di magazzino.

Prodotti complementari

Operazioni a termine sull'oro per la copertura del rischio di prezzo.

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI E SITI CONSULTATI

- AAVV – “*Internazionalizzazione e servizi finanziari per le imprese*” – a cura Fabrizio Onida, Bancaria Editrice, giugno 2006
- CCI – “Norme ed usi uniformi relativi ai Crediti Documentari – pubbl. 600”, 2007
- CCI – “Norme della CCI relative agli Incassi - pubbl. 522”, 1995
- CCI – “Incoterms® 2010 – pubbl. 715”, 2010
- CCI – “Incoterms® 2020 – pubbl. 723”, 2019
- CCI – “Prassi Bancaria Internazionale Uniforme (PBIU) – pubbl. 745 Revisione 2013 per le NUU 600”, 2013
- COMMERZBANK AG, “*Trading worldwide*”, Frankfurt am Main, novembre 2007
- Diani L., “*I regolamenti internazionali*”, in Atti del Convegno “International Business: le nuove competenze del management bancario”, promosso da Elsag Spa, Milano, 23/10/2002
- Di Meo A., “*Pagamenti e crediti documentari*”, Maggioli Editore, marzo 2004
- Di Meo A., “*Guida all’export per le imprese*”, Maggioli Editore, marzo 2004
- Di Meo A., “*Il credito documentario – Le NUU 600 e la nuova Prassi Bancaria Internazionale Uniforme*”, IPSOA, ottobre 2007
- Ferracci M., “*Investire e produrre all’estero; l’attività bancaria a supporto dell’export e del processo di internazionalizzazione d’impresa*”, in Atti del Convegno “International Business: le nuove competenze del management bancario”, promosso da Elsag Spa, Milano, 23/10/2002
- UBS AG, “*Documentary credits and collections*”, Zurigo 2007
- UNIONCAMERE, “*Profili operativi delle operazioni con l’estero – La compravendita internazionale*”, a cura della CCI Italia Camera di Commercio Internazionale, 2002
- www.credimpex.it (Associazione Credimpex Italia)