

I PAGAMENTI INTERNAZIONALI

Quando si inizia un contatto con un potenziale cliente è importante chiarire, nei dettagli, come si desidera essere pagati. Si inviano le specifiche tecniche dei prodotti, un'offerta e magari un campione e si rassicura il cliente circa i tempi di consegna, ma, a volte, un po' per non offendere la suscettibilità dell'interlocutore, un po' per una non perfetta padronanza della lingua straniera si resta vaghi riguardo alle modalità di pagamento.

È ovvio che questo può portare a spiacevoli fraintendimenti fra compratore e venditore.

Quando, poi, si specifica la forma di pagamento prescelta, non sempre si forniscono tutte le informazioni necessarie per evitare disguidi, ritardi e discussioni, quanto mai dannose soprattutto all'inizio di un rapporto commerciale.

Vediamo, quindi, di analizzare le forme di pagamento maggiormente diffuse nel commercio estero.

Pagamento anticipato

Per quanto possa sembrare strano, il termine “pagamento anticipato” (“payment in advance”), non ha un significato univoco, tranne quello di indicare che il pagamento dovrebbe avvenire prima della consegna delle merci; difatti, il cliente potrebbe utilizzare un assegno, un bonifico o i contanti e, ognuna di queste tre opzioni, comporta problematiche differenti:

pagamento anticipato a mezzo assegno

Quando si riceve un assegno, bancario o circolare, è sempre bene verificarne la “copertura” tramite la propria banca, prima di spedire le merci; questa verifica può richiedere un tempo variabile da alcuni giorni sino a due o tre settimane. Per evitare pericolosi malumori, è importante avvisare il cliente, già in fase di trattativa che, se dovesse utilizzare questa modalità di pagamento, la merce non potrà essere spedita prima di due o tre settimane (verificare le tempistiche con la propria banca).

pagamento anticipato a mezzo bonifico

Anche per i bonifici occorre tenere presente che, tra l'ordine di pagamento e l'accredito sul nostro conto corrente, vi sarà un lasso di tempo, variabile in base al tipo di bonifico (SEPA per l'Europa, SWIFT per gli altri Paesi).

pagamento anticipato tramite contanti

Per quanto riguarda il pagamento a mezzo contanti, vale quanto descritto a proposito della normativa valutaria.

Pagamento alla consegna

Le principali forme di pagamento alla consegna sono:

Cash on Delivery (C.O.D.) - contrassegno

Il pagamento avviene alla consegna delle merci, solitamente tramite assegno (vale quanto già scritto a proposito dei relativi rischi) o altro titolo consegnato direttamente nelle mani del trasportatore; naturalmente, è di fondamentale importanza che lo spedizioniere sia di fiducia del venditore, per cui si sconsiglia di abbinare questa forma di pagamento alla resa Ex Works.

Cash Against Documents (C.A.D.) o Documents Against Presentation (D/P)-contro documenti
In teoria, il “contro documenti” corrisponde genericamente ad un pagamento legato alla consegna di determinati documenti da parte del venditore; nella pratica comune, con questo termine ci si riferisce ad una particolare forma di pagamento in cui sono coinvolte le banche sia del cliente che del venditore. Dopo aver spedito la merce, l’esportatore consegna alla propria banca determinati documenti necessari al cliente per la corretta ricezione e/o sdoganamento della merce a destino; l’istituto bancario trasmette detti documenti alla banca dell’importatore, nel Paese estero, vincolandone l’effettiva consegna al pagamento della somma stabilita dal venditore. Come per il C.O.D., visto il ruolo strategico dello spedizioniere (decide se vi siano le condizioni per consegnare la merce al cliente) è di fondamentale importanza che sia di fiducia del venditore, per cui si sconsiglia l’uso di una resa Ex Works.

A livello pratico, il Cash Against Documents è una forma di pagamento che espone ad alcuni rischi concreti; quelle che seguono sono le situazioni che, in base alla mia esperienza, possono manifestarsi più di frequente:

- il cliente potrebbe minacciare di non ritirare la merce, lasciandola in porto; in questo modo, mettendo l’esportatore di fronte alla possibilità di dover far rientrare i prodotti in Italia, pagando tutte le spese di trasporto, sia in export che in import, potrebbe spingerlo a concedere uno sconto;
- il cliente, senza dire nulla, potrebbe lasciare la merce in porto, attendendo il tempo necessario a che le autorità doganali ne ordinino la messa all’asta, per poi andare a comprarla per una frazione del suo valore;
- il cliente potrebbe lasciare i documenti in banca e riuscire a ritirare la merce ugualmente, corrompendo qualcuno al porto (questo, specialmente nei Paesi più “difficili”).

Pagamento posticipato

Nel caso di pagamenti che avvengono dopo la spedizione della merce, occorre distinguere fra quelli “non garantiti” e quelli “garantiti”.

Quando si concorda un pagamento posticipato non garantito, è importante sapere che vi sono alcuni strumenti che possono ridurre il rischio di mancato pagamento; fra i principali, si possono citare:

- l’uso di forme di accordo scritte;
- l’inclusione negli accordi, ove possibile, di patti di riservato dominio;
- la stipula di un’assicurazione sui crediti;
- una corretta e puntuale gestione del rischio, per ogni singolo cliente (soprattutto per quelli acquisiti da tempo e ritenuti “sicuri”).

La principale forma di pagamento posticipato garantito utilizza la lettera di credito documentario (“documentary letter of credit”); vi sono, poi, altre tipologie che prevedono l’impiego di effetti cambiari (pagherò e cambiali tratte) o garanzie bancarie.

Il credito documentario irrevocabile corrisponde a un impegno, da parte di una banca scelta dal cliente, di pagare al beneficiario (normalmente corrispondente all’esportatore) una determinata somma, a fronte della consegna di una serie di documenti, specificati nella lettera di credito stessa. Con questo strumento, la banca preposta al pagamento decide se pagare o meno il beneficiario, basandosi solo sul rispetto delle condizioni previste dal credito documentario e, in particolare, sulla conformità dei documenti presentati dal beneficiario stesso rispetto a quanto richiesto dalla lettera di credito. Il mancato rispetto delle condizioni previste dal credito documentario, comporta una contestazione da parte della banca preposta al pagamento che, di conseguenza, procederà al pagamento solo a fronte di un’apposita accettazione degli errori da parte del cliente.

Per questi motivi, i crediti documentari, pur essendo molto utilizzati (specie nel commercio con Paesi extra UE), non sono molto amati dagli addetti all’ufficio estero, in quanto comportano un livello di attenzione molto elevato nella preparazione dei vari documenti necessari.

Quando si utilizza un effetto cambiario, occorre fare attenzione ad alcune cose:

- la corretta bollatura, secondo la normativa italiana vigente;
- l'eventuale presenza di un avvallo da parte di una banca (in caso contrario, bisogna necessariamente fidarsi del debitore);
- le differenze esistenti nella legislazione dei vari Paesi, riguardo la possibilità di elevare un protesto (in caso di mancato pagamento) e le effettive garanzie a tutela dei creditori.

Le garanzie bancarie, dopo essere cadute un po' in disuso, sono tornate ad essere utilizzate negli ultimi anni.

La tipologia di garanzia bancaria maggiormente impiegata, impegna la banca emittente a pagare il beneficiario nel caso di inottemperanza da parte del debitore.

È importante che il testo della garanzia preveda la clausola di pagamento "a prima richiesta e senza condizioni" ("at first demand without conditions"), in modo che il creditore possa escutere la garanzia stessa senza la necessità di presentare altri documenti, all'infuori di una propria dichiarazione riguardo il mancato pagamento e di una convalida della propria identità rilasciata dal proprio istituto bancario di fiducia.

Strumenti di pagamento "alternativi" – le possibilità offerte da SACE e SIMEST

Oltre alle forme di pagamento "classiche", ve ne sono altre che, grazie a strumenti messi a disposizione da strutture pubbliche di supporto agli esportatori (SACE in primis), consentono di proporre ai clienti esteri condizioni altrimenti "impossibili":

- Sconto pro soluto di titoli di credito (ex Legge "Ossola")

L'esportatore concorda col cliente estero un pagamento dilazionato (superiore a 24 mesi e sino ad un massimo di sette anni) per l'85% del valore della fornitura (il 15% deve essere pagato per bonifico), garantito da effetti cambiari (cambiali tratte o pagherò internazionali), potendole però scontare pro-soluto grazie all'intervento di SACE e SIMEST.

Il cliente estero beneficerà di un tasso d'interesse particolarmente agevolato, pari al tasso CIRR, cosa che rende questo strumento particolarmente interessante anche per quei clienti che dispongono di liquidità, soprattutto nei Paesi in cui i tassi bancari sono particolarmente elevati.

Per poter utilizzare questa forma di pagamento, è indispensabile l'intermediazione di una banca di fiducia, disposta a smobilizzare il credito. A questo proposito, vi sono alcuni istituti bancari che offrono alle imprese anche il servizio di consulenza e gestione di tutta la pratica presso SACE e SIMEST.

- Credito Acquirente

In vigore soprattutto nel passato, quando alcune banche, tramite apposite convenzioni con controparti bancari locali, potevano concedere a clienti esteri selezionati dei crediti a medio/lungo termine; queste linee di credito venivano poi utilizzate per acquistare beni da fornitori italiani, tramite l'apertura di crediti documentari, o pagamento "contro documenti".

In questi ultimi tempi, questo tipo di operatività delle banche italiane è andata fortemente a ridursi, a seguito della forte concorrenza, in termini di tassi di interesse, praticata da istituti bancari esteri.