



# **PAGAMENTI INTERNAZIONALI**

***Dott. Antonio Di Meo***



## CONDIZIONE DI PAGAMENTO

La definizione della condizione di pagamento è una delle più grosse problematiche che gli operatori economici devono affrontare nelle vendite all'estero. In un contratto di compravendita, ad esempio, essa coinvolge sia il venditore che il compratore.

- **Chi vende** proporrà delle clausole che lo rassicurino circa l'incasso del proprio credito.
- **Chi acquista** si preoccuperà di avere la liquidità per effettuare il pagamento, cercando di posticiparlo rispetto alla consegna della merce o alla prestazione del servizio.

*segue...*



Nei casi di vendita con l'estero, diventa importante che:

- **L'esportatore** segua una strategia contrattuale che gli consenta di posizionarsi sui mercati individuati, riducendo al minimo i rischi di mancato o ritardato pagamento, che possono riservare danni economici per l'impresa, tali da impedire, in alcuni casi, la competitività o la presenza su certi mercati.
- **L'importatore**, invece, dovrà tutelarsi dal rischio di pagare anticipatamente la fornitura o di aver dato mandato ad una banca di assumersi un impegno a pagare il fornitore/beneficiario di un credito documentario e di non ricevere la merce ordinata o di riceverla non conforme all'ordine di acquisto.

**L'incontro tra le esigenze contrapposte di chi vende e di chi compra determinerà la scelta della forma di pagamento** che sarà influenzata da vari elementi che, negli scambi internazionali, assumono una rilevanza maggiore rispetto a quanto accadrebbe negli scambi domestici.



## RISCHIO DI CREDITO

Il rischio di credito è tipico di tutte le relazioni economiche che prevedano un pagamento successivo alla esecuzione di una fornitura di beni o di servizi, **indipendentemente dal Paese** di residenza **della controparte acquirente** e dalla dilazione di pagamento concessa.

In questa categoria di rischio rientrano, quindi, tutti i casi di concessione al proprio cliente di una **dilazione di pagamento** rispetto alla consegna della merce (cioè a 30, 60, 90, 120 giorni o, ancora, 12, 24 mesi o anche oltre).

È proprio nel momento in cui matura per il venditore il proprio diritto al pagamento che potrebbe verificarsi un effetto indesiderato: il mancato o il ritardato incasso.



# VALUTAZIONE DEL RISCHIO DI CREDITO

La valutazione del rischio di credito nei confronti di controparti estere, specialmente se extracomunitarie, è più difficile e complicata rispetto a quella compiuta nei confronti di nominativi italiani o comunitari, a causa di **variabili e fattori di rischio maggiori** o non presenti in ambito domestico, a cui deve aggiungersi la difficoltà ad avere accesso a **fonti di informazione attendibili**.

L'eventuale verificarsi, inoltre, del mancato pagamento della fornitura di beni o di servizi può rendere **difficile**, in moltissimi casi, qualsiasi **azione di recupero del credito**, a causa di una difficoltà ad intraprendere un'azione legale o di ottenere il riconoscimento, da parte delle autorità locali, di una sentenza disposta da un tribunale pubblico o privato di un altro Paese.

## **NATURA DEL RISCHIO DI CREDITO**

Il rischio di credito, che si presenta in ogni trattativa commerciale che preveda un pagamento successivo alla data di spedizione, implica l'identificazione della sua natura se, cioè, si tratta di un rischio **solo di natura commerciale o anche di natura politica**. Dopo aver identificato la natura del rischio di credito e averlo valutato in tutte le sue implicazioni, occorrerà affrontarlo e governarlo con soluzioni adeguate ai diversi casi specifici.



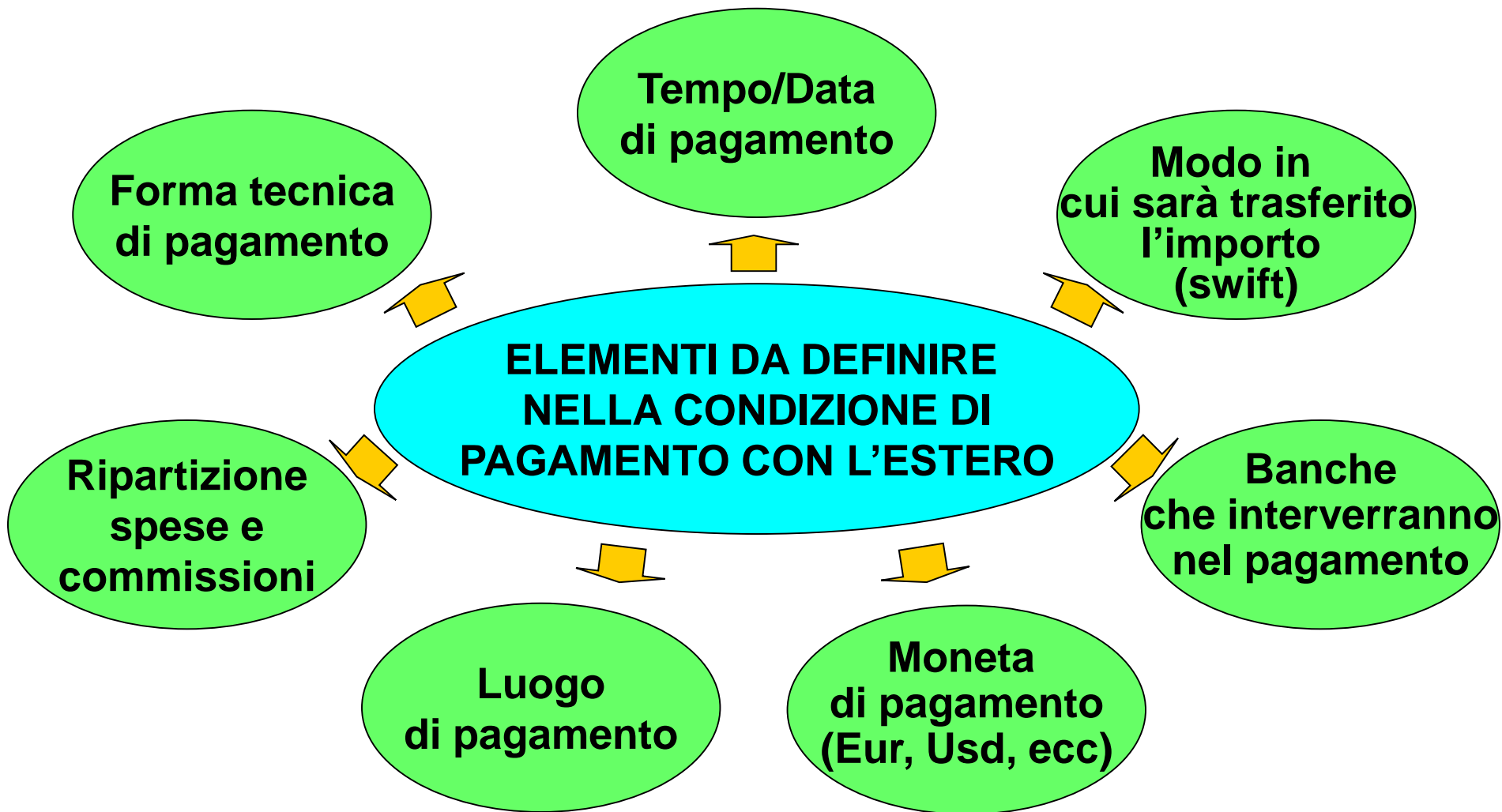
## DEFINIZIONE DELLA CONDIZIONE DI PAGAMENTO

In ogni negoziazione commerciale con una controparte estera, è necessario regolare in modo chiaro la condizione di pagamento, definendo esattamente:

- Il momento in cui verrà effettuato il pagamento della fornitura (**quando pagare**).
- La **moneta** di pagamento (in che divisa monetaria pagare).
- Il **luogo** di pagamento.
- Le **banche** che interverranno nell'operazione.
- Il modo con cui avverrà il trasferimento dei fondi (**sistemi di pagamento**).
- La **forma tecnica** di pagamento che sarà utilizzata.
- La **ripartizione delle spese** e delle commissioni.



# FORMULAZIONE PAGAMENTO CON L'ESTERO







## FORME DI PAGAMENTO INTERNAZIONALE





# SOLUZIONI PER AFFRONTARE IL RISCHIO DI MANCATO PAGAMENTO

- **Gestione interna** dei propri crediti nel caso di concessione di dilazioni di pagamento alla clientela.
- Pagamento **anticipato** a mezzo bonifico bancario.
- Pagamento posticipato garantito da **Payment guarantee** o da **Stand by Letter of credit**.
- Pagamento a mezzo **Credito documentario** irrevocabile con o senza conferma.
- **Assicurazione dei crediti** all'export attraverso l'adozione di Polizze assicurative globali o singole.
- **Sconto pro-soluto** di titoli di credito, quali ad esempio le cambiali pagherò (*Promissory notes*) o le cambiali tratte (*Bills of exchange*), rappresentativi del credito (*Forfaiting*).
- **Cessione pro-soluto dei crediti** ad un *Factor*.
- Ricorso ad operazioni di copertura assicurativa quali, ad esempio, il «**Credito fornitore**» (*supplier's credit*) o il «**Credito acquirente**» (*buyer's credit*).



# SOLUZIONI PER TUTELARSI DAL RISCHIO DI CREDITO

## STRUMENTI

### Pagamento

### Garanzia

**Bonifico bancario  
anticipato**

**Lettera di credito  
con o senza  
conferma**

**Garanzia a  
prima  
richiesta**

**Lettere di  
credito  
Stand by**

**Garanzie  
assicurative**



## PER CONCLUDERE

