

# MODALITÀ DI PAGAMENTO E TUTELA DEL CREDITO

## Introduzione

### Il Credito Commerciale nel Sistema Americano

### Il Uniform Commercial Code

### Il “Security Interest”

### Le lettere di credito

#### La commercial letter of credit

#### La Stand-By Letter of Credit (“SBLC”)

### Le Procedure di Recupero Crediti

## Introduzione

Un tema talvolta trascurato dalle aziende straniere fornitrici di beni e servizi negli Stati Uniti è quello delle modalità di pagamento e della tutela del proprio credito. In questo capitolo si evidenziano le principali differenze tra i sistemi italiano e statunitense e cosa questo ultimo offra.

## Il Credito Commerciale nel Sistema Americano

Gli operatori italiani che in Italia fanno sovente utilizzo dello strumento della fideiussione bancaria a garanzia del proprio credito nonché dell’istituto procedurale del decreto ingiuntivo in ipotesi di mancato pagamento, sono spesso sorpresi dall’assenza di strumenti analoghi nel sistema americano.

Di fatto nel sistema statunitense la prevenzione è preferita in particolare se si considera che comunque in nessun ordinamento giuridico l’azione legale di recupero del credito è realmente una efficace soluzione al problema del mancato pagamento. Per questo è molto importante, per non dire essenziale, che un fornitore di beni o servizi richieda ed ottenga prima della vendita, una garanzia reale di pagamento. Tra gli strumenti di garanzia più utilizzati negli Stati Uniti, vi sono il c.d. “Security Interest”, il quale consiste in una sorta di credito pignoratizio che attribuisce un “diritto di seguito” sul bene oggetto della garanzia, nonché le lettere di credito commerciali ed in “stand-by”.

È importante, tra l’altro, sottolineare che negli Stati Uniti il fallimento non ha la connotazione e gli effetti giuridici negativi per un imprenditore che sono invece tipici del sistema Italiano: ad esempio, la c.d. “Chapter 11 Bankruptcy”, una riorganizzazione fallimentare, viene percepita ed utilizzata come un modo di condurre gli affari e può assistere alla rinascita l’impresa nel mentre la salvaguardia dai creditori e le permette di ridurre od eliminare alcune delle sue esposizioni creditorie. Non è pertanto inusuale che nelle more di un procedimento giudiziale ordinario, il debitore possa diventare insolvente e fallire, o semplicemente sparire. Inoltre, i tempi del contenzioso sono abbastanza lunghi e possono

divenirlo ancora di più in quei casi in cui il creditore abbia venduto senza la sottoscrizione di termini e condizioni di vendita.

È da notare, infine, che nella procedura civile negli Stati Uniti, ciascuna parte di un contenzioso per il recupero credito è paga le proprie spese legali, le quali non vengono rimborsate dalla parte soccombente a meno che ciò non sia stato pattuito preventivamente contrattualmente. Poiché la procedura legale per il recupero di un credito è quella ordinaria, i costi legali possono spesso essere superiori al credito stesso ciò a meno che non si tratti di un credito molto rilevante.

## **Il Uniform Commercial Code**

Ognuno dei cinquanta Stati dell'Unione ha adottato una qualche variante del "Uniform Commercial Code" (c.d. "UCC"), un modello di legge che riassume e compendia la giurisprudenza di vari Stati e che cerca di tipicizzare le fattispecie giuridiche, per esempio, in materia di vendita di prodotti. L'UCC è composto da undici articoli che regolano varie materie quali la vendita di merci, i titoli di credito, il trasferimento di fondi, le lettere di credito, le ricevute di deposito, i titoli mobiliari e le transazioni assistite da garanzia.

## **Il "Security Interest"**

Il Security Interest tutela il venditore di merci o qualunque altro tipo di creditore in ipotesi di inadempimento o di fallimento da parte dell'acquirente/debitore, consentendo al venditore di rifarsi sul bene soggetto a garanzia. Il Security Interest costituisce una sorta di credito pignoratorio sul bene prestato in garanzia attribuendo al creditore una sorta di diritto di seguito. Tale bene è molto spesso la merce venduta in una compravendita che viene prestata quale garanzia per il pagamento del prezzo della vendita.

Con un Security Interest il creditore garantito può:

- Far valere il proprio diritto in giudizio, pignorare il bene fornito come garanzia (c.d. "collateral"), od altrimenti avvalersi di qualsiasi procedura giudiziale disponibile.
- Ingiungere al debitore o ad altra persona obbligata per la garanzia reale, di effettuare un pagamento od una prestazione nei confronti della parte fornita di garanzia.
- Prendere possesso del bene garantito o, comunque disporre anche senza rientrare in possesso. Ciò è possibile tramite un procedimento giudiziale, ma l'interessato può anche agire direttamente al rientro nel possesso del bene stesso. Per tale ragione è estremamente importante che i beni soggetti a garanzia reale, siano fisicamente distinti dai beni dell'acquirente e che siano prontamente identificabili come tali (ad esempio con l'applicazione di nomi commerciali, marchi o altre designazioni).
- Vendere, affittare, dare in licenza, o disporre diversamente di alcuni o di tutti i beni coperti da garanzia.

- Acquistare il bene garantito in una asta pubblica o in una vendita privata
- Percepire i proventi derivanti dalla vendita o disposizione del bene, qualora la vendita sia già stata effettuata dall'acquirente.

Il primo passo del procedimento in questione consiste nel perfezionamento di un contratto di garanzia tra le parti. Il contratto di garanzia evidenzia tra le parti l'interesse sul bene offerto in garanzia. La trascrizione della dichiarazione di finanziamento (nota come modulo "UCC-1"), così come previsto dall'UCC, rende la garanzia reale opponibile a terzi.

Per perfezionare la garanzia reale l'art. 9 dell'UCC richiede la stesura di un contratto scritto firmato da entrambe le parti. La garanzia si forma in presenza di tre elementi distinti: l'assegnazione di un bene all'acquirente o creditore, un diritto vantato dal creditore nei confronti del debitore, ed un contratto di garanzia che descriva, per iscritto, il bene garantito. Il contratto di garanzia può consistere sia in un contratto a parte che in un paragrafo incluso nelle condizioni di vendita, in una cambiale, in un contratto di distribuzione o di qualsiasi altro documento che regoli il rapporto con il cliente/debitore. Il punto essenziale è che il debitore consenta per iscritto di garantire il contratto e autorizzi il deposito del modulo UCC-1.

### **Le lettere di credito**

Largamente diffuse nel contesto delle vendite internazionali, negli Stati Uniti le lettere di credito costituiscono uno strumento di garanzia piuttosto comune anche nelle operazioni commerciali nazionali. Come noto, le lettere di credito si suddividono in due tipi: (1) la "commercial letter of credit" e (2) la "stand-by letter of credit".

Il principale svantaggio delle lettere di credito consiste nelle spese e commissioni richieste dalle banche per la loro implementazione. A ciò si aggiunga anche il fatto che la lettera di credito opera attraverso una obbligazione autonoma della banca rispetto all'operazione sottostante (la vendita, l'appalto, ecc.) ed è quindi condizionata soltanto alla sola valutazione dei documenti e non al merito degli stessi. In altre parole, l'Applicant sopporta il rischio di ricevere, ad esempio, merci non conformi a contratto ed essere comunque indebitato verso la Issuing Bank la quale paga a fronte della presentazione da parte del Beneficiary dei documenti prescritti.

È da osservare, infine, che in base agli usi bancari, le lettere di credito sono a tempo determinato (normalmente hanno una durata limitata ad un massimo di 12 mesi). Occorre assicurarsi quindi che la documentazione contenga un meccanismo di rinnovo automatico che non faccia perdere al creditore la propria garanzia.

### **La commercial letter of credit**

Questo tipo di garanzia consiste in un impegno contrattuale da parte di una banca (c.d. "Issuing Bank"), su ordine e per conto del proprio cliente (c.d. "Applicant"), generalmente acquirente di merci,

con la quale autorizza un'altra banca (c.d. "Advising o Confirming Bank") ad effettuare un pagamento a favore del beneficiario, il quale è generalmente il venditore delle merci, contro presentazione da parte di quest'ultimo di determinati documenti attestanti l'avvenuta fornitura e spedizione delle merci in conformità a quanto stabilito nel testo della lettera di credito. Con una Lettera di Credito la Issuing Bank s'impegna per conto del Applicant a pagare al venditore fino alla concorrenza di un determinato importo, contro la presentazione di determinati documenti attestanti l'avvenuta fornitura e spedizione.

### **La Stand-By Letter of Credit ("SBLC")**

La SBLC presenta caratteristiche analoghe ma in essa è preminente la funzione di garanzia. Il beneficiario presenta i documenti prescritti soltanto nell'ipotesi in cui la controparte non abbia adempiuto agli obblighi previsti nel contratto tra le parti. Oltre a garantire il pagamento della fornitura in contratti di vendita, la SBLC viene spesso utilizzata per garantire l'offerta in gare d'appalto, il rimborso di pagamenti anticipati ed in genere adempimento di contratti.

### **Le Procedure di Recupero Crediti**

Nell'ipotesi in cui il creditore non si sia munito di un Security Interest oppure di una lettera di credito, nell'ipotesi di mancato pagamento da parte del debitore, il creditore si vedrà costretto ad iniziare un procedimento civile ordinaria per il recupero del proprio credito. Dati i costi elevati di tale procedura, che può durare vari anni, il creditore farà spesso uso di agenzie di recupero crediti (c.d. "debt collection agencies") le quali cercano di ottenere un pagamento in via transitiva mediante una pressione continua sul debitore per via epistolare e telefonica. Nell'ipotesi in cui l'agenzia non abbia successo, riferirà la questione ad un legale specializzato. Sia l'agenzia che suo avvocato di fiducia operano sulla base di una percentuale del pagamento in caso di successo. Tale quota varia, ma può essere del 25-40%.