Gli strumenti di gestione dei rischi commerciali e finanziari nel commercio internazionale

Internazionalizzazione: principali rischi, strumenti di gestione degli stessi e cenni sui finanziamenti

Camera di Commercio di Firenze - 23 Novembre 2017

A cura di Riccardo Zannelli

Esigenze delle imprese nel commercio estero: minimizzare i rischi legati alla compravendita sia di natura commerciale che finanziaria

La *Banca* può intervenire oltre che per la consueta assistenza finanziaria (regolamento dei bonifici, finanziamenti ordinari e straordinari, anticipazioni import ed export) anche per la gestione del:

Rischio commerciale di controparte che si sostanzia nel mancato rispetto dei termini contrattuali (consegna, ritiro della merce…) e di inadempienza nei pagamenti

Rischio Paese che può verificarsi per ragioni non dipendenti dalla controparte (situazione politica, sociale, economica e finanziaria)

Rischio finanziario principalmente afferente dal rischio cambio

Il Contratto di compravendita deve essere strutturato in modo tale che gli strumenti di gestione dei rischi siano puntualmente definiti e coerenti con la struttura della transazione commerciale affinchè siano effettivamente attivabili:

Garanzie degli impegni contrattuali

Strumenti per la gestione del rischio di cambio

Strumenti di pagamento:

-Bonifico posticipato

-Assegni

-Titoli di credito vari

Possibile aggiunta di assicurazione sul credito e forme di garanzie bancarie

-Lettere di credito

-Lettere di credito stand by e Garanzie di pagamento

-Bonifici anticipati

Assegno estero: titolo tratto su banca estera

Assegno internazionale: titolo tratto da una banca su una corrispondente per conto di un cliente (tipo nostro assegno circolare)

Strumento in disuso per ovvie problematiche di rischio che devono essere valutate nell'acquisizione del titolo:

-Rischio credito (mancanza fondi)

-Rischi del titolo (frodi, vizi di forma…)

-Diverso trattamento giuridico per Paese fino alla perdita del carattere di astrattezza ed autonomia rispetto alla transazione commerciale con evidenti conseguenze di rischio credito

Possibile:

-Final credit service (FCS) per assegni Usa per evitare frodi sul fronte del titolo

-Gestione dopo incasso

PROMISSORY NOTE

Strumento di pagamento che contiene la promessa incondizionata, redatta in forma scritta, di un debitore che si impegna al pagamento nei confronti di un operatore estero.

Caratteristiche:

-Titolo di credito all'ordine trasferibile per girata

-Titolo astratto, autonomo e formale per i Paesi che hanno sottoscritto la Convenzione di Ginevra 1930

-L'estinzione si ha al pagamento dell'importo facciale presso la banca di domiciliazione

-L'emittente è il debitore ed il beneficiario/esportatore può essere chiamato a rispondere *solo per la sua girata*

-Necessaria la bollatura secondo la normativa vigente

-Formati standard predisposti dalla ICC

-Possibile l'avallo da parte di terzi comprese primarie banche internazionali

BILL OF EXCHANGE

Strumento di pagamento contenente l'ordine incondizionato che il creditore (drawer) dà al debitore (drawee) di pagare una somma determinata di denaro, ad una certa scadenza, all'ordine del beneficiario. Se oltre alla firma di traenza del creditore il debitore appone la propria firma per accettazione si parla di accepted bill of exchange.

Caratteristiche:

-Titolo di credito all'ordine trasferibile per girata

-Titolo astratto, autonomo e formale per i Paesi che hanno sottoscritto la Convenzione di Ginevra 1930

-L'estinzione si ha al pagamento dell'importo facciale presso la banca di domiciliazione

-L'emittente è il creditore ed il debitore si impegna accettando l'ordine sul titolo. Il possessore del titolo può esercitare il suo diritto di ricorso verso i giratari, il trassato ed il traente

-Necessaria la bollatura secondo la normativa vigente

-Formati standard predisposti dalla ICC

-Possibile l'avallo da parte di terzi comprese primarie banche internazionali

Pur essendo strumenti poco utilizzati si riscontra:

-Un utilizzo in alcuni Paesi (Turchia, Stati nord africani…) per usi e ragioni bancarie locali

-Un utilizzo legato alla necessità all'import ed all'export di rafforzare una promessa di pagamento differito a fronte di un incasso documentato non assistito dall'intervento a garanzia della Banca estera (rimane il rischio credito e Paese!)

-Un utilizzo di sconto pro-solvendo o pro-soluto a fronte di avalli bancari o garanzie assicurative (vedi forfaiting)

In sostanza si cartolarizza il credito e si acquisisce un impegno aggiuntivo autonomo e astratto tanto più forte quanto la normativa del Paese del debitore consente un soddisfacimento diretto conferendo priorità a quel debito per il debitore

Possibile mitigazione del rischio anche solo per la maggiore tempestività nel riconoscere un insoluto.

Credito al fornitore ''pro-soluto'' tramite sconto di effetti con voltura polizza SACE

Prodotto studiato per le esigenze delle PMI esportatrici che si pone come un'operazione alternativa al forfaiting con la particolarità della presenza di una polizza SACE a copertura del rischio di credito (rischio politico e rischio commerciale).

Consente all'assicurato, ottenuta la copertura assicurativa per il rischio di credito, di trasferire i benefici a favore di una banca o di un intermediario finanziario (voltura di polizza), ai fini dello sconto pro-soluto dei titoli di credito (Promissory Notes o Bill of Exchange) o assimilabili.

La banca infatti, se l'esportatore ha ottenuto da SACE la copertura degli effetti oggetto del contratto commerciale, è disponibile a scontare gli effetti su base pro-soluto con contestuale voltura della polizza SACE

Vantaggi per l'azienda cliente:

Maggiore competitività dal punto di vista commerciale/finanziario, data la possibilità di concedere una dilazione di pagamento più lunga, ed offrire quindi maggiore disponibilità e flessibilità nei confronti dell' acquirente estero.

Per l'esportatore immediata liquidità con la cessione del contratto assicurativo (SACE) ad IBI (promissory notes/ bills of exchange).

Strumento che si rivolge alle imprese che nelle compravendite internazionali concordano il 'regolamento contestuale' della merce, vincolando il rilascio dei documenti commerciali al pagamento o all'accettazione del pagamento o al ritiro di un titolo finanziario.

Riferimenti normativi:

Art. 1527-1528-1530 Codice Civile italiano

'Norme Uniformi sugli Incassi (URC) pubbl.522 ICC

Attori:

Esportatore: spedizione merce ed invio documenti alla banca estera tramite la propria banca

Importatore: ritiro documenti, accettazione delle istruzioni di pagamento e ritiro merce

Banche: espletamento delle istruzioni dell'esportatore

Tipologie:

-Semplici se trattano solo documenti finanziari (assegni, bill of exchange, promissory note, ricevute bancarie)

-Documentari se trattano documenti commerciali

In entrambi i casi è un mandato ad esigere a titolo oneroso

Presentazione: il rilascio dei documenti può essere subordinato al pagamento, all'accettazione di una tratta, all'emissione di un pagherò, rilascio di un impegno semplice del trassato a pagare a scadenza fino a impegni bancari quali accettazioni, garanzie ed avalli

Vantaggi per l'impresa:

all'esportazione consente di vincolare la consegna della merce al regolamento finanziario della fornitura o di dare certezza all'incasso di un titolo finanziario

all'importazione consente di importare concedendo all'esportatore delle tutele relative al pagamento senza impegnare i fidi commerciali di firma (lettere di credito, stand-by o garanzie) e riducendo i relativi costi di transazione

Rischi per l'impresa all'export

non ritiro della merce da parte dell'importatore senza che sia obbligato ad effettuare il pagamento e produce di conseguenza costi di gestione della merce nel Paese estero (soste, rivendita….)

Rischio Paese (rivolte, crisi valutarie, calamità naturali ostative, sanzioni……)

Rischio commerciale in caso di impegno a pagare a scadenza da parte del trassato se quest'ultimo non sarà in grado di far fronte all'impegno

Rischio smarrimento documenti

All'importazione i rischi sono legati a:

non coerenza della merce a quanto stabilito negli ordini/contratti di compravendita

rischio smarrimento documenti

Questo strumento si rivolge alle imprese che nelle compravendite internazionali necessitano, solitamente alla conferma dell'ordine commerciale, di ricevere/concedere uno strumento di pagamento che coinvolga una o più banche in via obbligatoria nel regolamento futuro della fornitura.

In sintesi tale strumento si utilizza come mezzo attraverso il quale il venditore può produrre la merce in sicurezza sapendo che la banca del compratore ha predisposto la possibilità di ottenere il pagamento alle scadenze previste attraverso l'espletamento di alcune formalità documentali.

Il credito documentario è un impegno di una banca (emittente) ad effettuare una certa prestazione per conto del compratore (ordinante) ed a favore del venditore (beneficiario) contro la consegna di documenti stabiliti che rappresentino la fornitura della merce. Tale operazione è disciplinata dall'autoregolamentazione definita e sviluppata dalla Camera di Commercio Internazionale (I.C.C.) attraverso la stesura di Norme ed Usi Uniformi (U.C.P.), la cui ultima versione risale al 01/07/2007. Il richiamo a dette norme nei testi dei crediti documentari consente alle controparti commerciali e bancarie di agire in un contesto normativo comune e condiviso.

Tecnicamente l'operazione si configura come un mandato senza rappresentanza che l'ordinante in forza di un contratto commerciale conferisce all'emittente, che si obbliga ad effettuare una prestazione al beneficiario contro la presentazione di documenti conformi alle prescrizioni del credito documentario.

I principi fondamentali sono:

Astrattezza poiché l'operazione è svincolata dalle obbligazioni che legano i soggetti in causa reciprocamente

Autonomia poiché svincolato dal negozio giuridico sottostante

Formalismo poiché la parti devono attenersi alla sola conformità letterale dei documenti presentati rispetto alle prescrizioni della LC

Nell'operazione può intervenire anche un'altra banca in qualità di avvisante e/o designata che incaricata dall'emittente può effettuare la prestazione. La prestazione sulla base delle istruzioni dell'ordinante può essere eseguita in tre modi:

la banca emittente si impegna a pagare la somma del credito documentario (credito di pagamento)

la banca emittente si impegna ad accettare e pagare a scadenza le tratte spiccate dal beneficiario (credito di accettazione)

la banca emittente si impegna a far negoziare la tratta e/o i documenti da altra banca (credito di negoziazione)

La banca avvisante può essere facoltizzata dall'emittente ad agire come designata, decidendo in proprio se fare la prestazione, o può aggiungere il proprio impegno a quello della banca emittente (CONFERMA), in modo che il beneficiario sia garantito sia dalla banca emittente e da quella confermante.

In questo modo il beneficiario ottiene di avere come controparte bancaria per l'esito dei documenti e relativo rischio Paese la propria Banca!

Impegni differiti a pagare della banca confermante o della banca emittente possono essere valutati per uno smobilizzo pro soluto.

L'ordinante in fase di emissione decide chi può effettuare la verifica dei documenti ed eseguire la prestazione, potendo optare fra due modalità:

domiciliazione sulle casse della banca emittente: i documenti devono arrivare alla banca emittente entro la scadenza, il rischio 'viaggio' dei documenti è a carico del beneficiario ed il non arrivo a destinazione fa considerare i documenti come non consegnati.

domiciliazione presso le casse della banca designata: l'operato della banca designata impegna la banca emittente (verifica positiva o negativa), salvo difformità documentarie non rilevate, il rischio 'viaggio' dei documenti è a carico dell'ordinante, che non potrà eccepire niente al beneficiario se per qualche ragione non dovessero pervenire.

Una forma particolare di lettera di credito detta stand-by assume la forma di una vera e propria garanzia (vedi scheda garanzie internazionali) irrevocabile emessa dalla banca in favore del beneficiario al fine di garantire il pagamento in caso di inadempienza del debitore, nonostante possa assumere la forma del credito documentario (swift mt 700) ed essere assoggettata alle stesse norme (UCP 600 della ICC).

Lo strumento appare particolarmente snello, prevedendo generalmente la presentazione di pochi documenti (copia di fattura e dichiarazione di inadempienza), perchè emesso per non essere utilizzato se non in casi particolari. Pertanto la stand-by risulta utile nei casi di transazioni commerciali in cui non sia necessario definire in modo puntuale la merce o per forniture ricorrenti per le quali è sufficiente una garanzia generica per un certo periodo di tempo.

In entrambi i casi (LC o Stand-by) è necessario analizzare e concordare preventivamente i testi con il supporto degli specialisti della banca!

Vantaggi per il cliente

all'esportazione consente di ottenere una 'forma di garanzia' anche in una data antecedente alla spedizione e consente di ricevere il pagamento automaticamente al rispetto di soli obblighi formali

all'importazione consente a fronte di un impegno di firma rilasciato al fornitore di controllare a livello documentale la spedizione ed ottenere migliori condizioni relative alla fornitura

Rischi per il cliente

All'esportazione il rischio è legato:

Rischio documenti nel caso in cui la negoziazione non sia preparata in modo conforme al credito

Rischio Paese (rivolte, crisi valutarie, calamità naturali ostative, embarghi e sanzioni……) in assenza di conferma

Rischio commerciale in caso di impegno a pagare a scadenza da parte della banca emittente se quest'ultima non sarà in grado di far fronte all'impegno (rischio banca) in assenza di conferma

Rischio smarrimento documenti in alcuni casi

All'importazione i rischi sono legati:

non coerenza della merce a quanto stabilito negli ordini/contratti di compravendita in presenza di presentazione conforme (frode)

rischio smarrimento documenti in alcuni casi

La garanzia è uno strumento utilizzato nelle compravendite internazionali con la finalità di interporre una banca come garante di firma nell'adempimento di obbligazioni assunte dalle controparti negli accordi contrattuali.

La Banca garantisce un impegno del cliente assunto verso terzi a fronte di un affidamento per firma

Nel commercio estero si usano nella forma 'a prima richiesta' ed autonome in modo che l'escussione sia consentita al beneficiario direttamente sulla banca garante a fronte di una semplice dichiarazione di inadempienza dell'ordinante/debitore (bonds nella terminologia anglosassone)

Detti strumenti possono essere a favore del venditore per rischi connessi all'incasso di natura finanziaria, commerciale o 'Paese' (garanzie di pagamento) o a favore del compratore per inadempienze varie del venditore (garanzie contrattuali).

Ad oggi i bonds possono trovare una normativa di riferimento, se accettate dalle parti con espresso riferimento nel testo, elaborata dalla Camera di Commercio Internazionale (ICC) nella Pubblicazione 758 (ed.2010) Uniform Rules for Demand Guarantees (URDG).

Le garanzie sia attive che passive (in favore o emesse da nostra clientela) possono essere dirette se la banca emittente garantisce direttamente il beneficiario o indirette (controgaranzie) se la stessa si impegna nei confronti di una banca, generalmente residente nel Paese del beneficiario, la quale si impegnerà nei confronti del beneficiario in forza dell'impegno della banca del debitore.

Lo strumento nel caso venga emesso direttamente in favore dell'impresa sarà notificato alla stessa a seguito delle consuete verifiche sull'operazione sottostante (A.R., dual use, sanzioni…), se l'impresa concorda una garanzia indiretta in tal caso l'operazione sarà canalizzata su una banca locale disposta a emettere a fronte dell'impegno della banca estera.

Nel caso in cui sia l'impresa a dover emettere la garanzia in favore di una controparte estera, la banca, dopo aver valutato ed approntato un apposito affidamento, procede con l'emissione diretta; se la controparte richiede una controgaranzia l'operazione sarà veicolata su una banca estera che procederà ad emettere nei confronti del beneficiario.

Le principali tipologie di bonds utilizzate sono:

Garanzia di pagamento (payment or deffered payment bond)

Fideiussione per il ritiro della merce in assenza di polizza di carico

Performance bond: garantisce il rispetto di termini contrattuali

Advance payment bond: garantisce la restituzione di acconti di pagamento se non si rispettano alcuni termini contrattuali

Bid bond (o tender bond): consente di partecipare a gare di appalto coprendo gli adempimenti cauzionali richiesti dal bando di gara

Maintenance bond: garantisce gli obblighi contrattuali previsti nella fase post vendita

Retention Money Bond: sostituisce la previsione contrattuale di vincolare una certa percentuale del pagamento in favore del compratore per possibili difetti non immediatamente individuabili

Overdraft Facility (garanzia a copertura di linee di fido concesse da banca estera)

In tutti i casi è opportuno analizzare e concordare preventivamente i testi con il supporto dello specialista della banca!

Vantaggi per l'impresa

all'esportazione consente di ottenere una forma di garanzia anche in una data antecedente alla spedizione a copertura sia di rischi finanziari che di prestazioni contrattuali

all'importazione consente di ricevere tutele incondizionate a fronte di rischi finanziari e commerciali legati a prestazioni della controparte

in alcuni casi (bid bond, retention…) consente di sostituire prestazioni monetarie o facilitare forme di pagamento anticipate (advance payment bond) favorendo il ciclo monetario degli attori della transazione commerciale.

Rischi per l'impresa

rischio di escussione fraudolenta per il garante

rischi connessi all'assoggettamento della garanzia a legge estera e/o Foro competente estero e conseguente incremento delle eventuali spese legali

Il rischio di cambio si riferisce all'impatto che le oscillazioni sui mercati valutari possono determinare sulle attività e/o passività in divisa estera detenute a qualsiasi titolo da parte della clientela.

Generalmente sono sottoposte a questo rischio le aziende che acquistano e/o vendono merci da/all'estero in una valuta diversa da quella usata come unità di conto. Per quest'ultima ragione il rischio di cambio rappresenta una variabile estranea all'attività caratteristica dell'azienda, che deve essere gestita in fase di redazione del budget e/o in fase di definizione dei contratti di acquisto/vendita attraverso strumenti di immunizzazione.

IL RISCHIO DI CAMBIO E' UN PROBLEMA PER LE IMPRESE

Netting

Attraverso l'apertura di un conto corrente denominato in una divisa estera la Banca consente alla clientela di compensare i flussi in entrata e uscita nella stessa divisa.

Finanziamento all'esportazione in divisa estera

Consente alla clientela di ottenere in anticipo un credito espresso in divisa estera utilizzando tale provvista o per compensare un pagamento da effettuarsi nella stessa valuta o per venderla sul mercato dei cambi al fine di 'chiudere' il rischio di cambio su detto credito.

Finanziamento all'importazione in divisa estera

Consente alla clientela di pagare una fornitura estera in divisa estera accendendo un finanziamento nella stessa divisa in modo da poter compensare tale anticipazione con un incasso di una vendita espressa nella stessa valuta. In assenza di vendite nella valuta del finanziamento lo stesso non consente di immunizzare il rischio di cambio dovendo essere rimborsato in euro a scadenza.

Operazioni a pronti in divisa estera (spot)

Consente alla clientela di acquistare/vendere valuta estera per costituire la provvista per pagamenti attuali e/o futuri o per vendere divisa estera incassata. Non rappresenta un'operazione di immunizzazione del rischio, salvo per acquisti per futuri pagamenti, ma di semplice gestione delle esigenze correnti di tesoreria.

Contratti a termine fisso (forward)

Consente all'impresa di acquistare/vendere divisa estera ad un prezzo determinato e con consegna ad una scadenza futura in modo da immunizzare il rischio di cambio su pagamenti/incassi programmati.

L'impresa con l'operazione di negoziazione a termine deve inderogabilmente acquistare o vendere un determinato importo espresso in valuta estera ad una certa data futura ad un cambio fissato all'atto del perfezionamento del contratto.

Contratti a termine aperto (flexible forward)

Consente all'impresa di acquistare/vendere divisa estera con consegna ad una scadenza futura ***e facoltà di utilizzare parzialmente l'importo impegnato entro la scadenza del contratto in modo da operare flessibilmente nel periodo stabilito al cambio fissato .***

L'impresa con l'operazione di negoziazione a termine aperto deve inderogabilmente acquistare o vendere un determinato importo espresso in valuta estera ad una certa data futura ad un cambio fissato all'atto del perfezionamento del contratto, anche per effetto di più operazioni parziali entro la scadenza.

Opzioni plain vanilla

L'azienda acquista **la facoltà** di acquistare/vendere divisa estera ad un prezzo determinato e con consegna ad una scadenza o in un periodo di tempo in modo da immunizzare il rischio di cambio su pagamenti/incassi programmati.

Call: facoltà di acquisto Put: facoltà di vendita

Tipo europeo: facoltà si esercita solo alla scadenza

Tipo americano: facoltà si esercita entro la scadenza

Nozionale: importo in divisa oggetto del contratto
Strike: livello del cambio a cui può esercitarsi la facoltà
Scadenza: momento o momento massimo dell'esercizio
Premio: costo dell'opzione (non recuperabile)

Strategie su opzioni: minimizzano o azzerano i premi e rendono asimmetriche le facoltà di esercizio