

L'INCASSO DOCUMENTARIO: QUALI I RISCHI PER L'ESPORTATORE E PER L'IMPORTATORE

di Antonio Di Meo



L'incasso documentario consiste in una forma di pagamento in base alla quale il venditore conferisce alla propria banca mandato di incassare l'importo della fornitura dal compratore (o di raccoglierne l'accettazione su una tratta o su altro documento di natura finanziaria) contro consegna di documenti commerciali quali, ad esempio, le fatture, i documenti di trasporto, i documenti rappresentativi della merce, le liste di imballo, i certificati e quant'altro.

Per assolvere il mandato, la banca del venditore trasmette i documenti ad una banca dove ha sede il compratore, la quale si occupa dell'incasso o dell'accettazione.

Questa forma di regolamento, dove i documenti viaggiano separatamente dalla merce (solitamente tramite il circuito bancario), trova una sua applicazione soprattutto nelle forniture cui il trasporto viene effettuato via mare in quanto il documento relativo, la Polizza di carico, conosciuta con il termine inglese di *Bill of Lading*, è rappresentativo della merce, non permettendone il ritiro senza la sua materiale presentazione al ricevitore della merce stessa.

Forme di incasso documentario

L'incasso documentario può presentarsi in quattro forme diverse:

- 1. Contro pagamento** dei soli documenti commerciali, nel qual caso il compratore deve provvedere al pagamento "a vista", per entrare in possesso dei documenti relativi che gli permetteranno il ritiro della merce. È conosciuta con la sigla D/P da *Documents against Payment* o, anche, CAD da *Cash against Documents*.
- 2. Contro accettazione** quando il compratore può entrare in possesso dei documenti commerciali, che

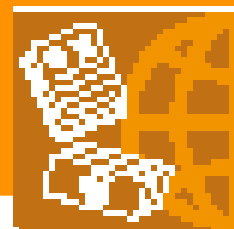
gli permetteranno il ritiro della merce, firmando per accettazione una cambiale tratta o altro documento finanziario analogo, con data di scadenza differita.

- 3. Contro garanzia bancaria con pagamento differito**, quando il compratore può entrare in possesso dei documenti commerciali accettando una cambiale tratta o firmando altro documento finanziario analogo, pagabili entrambi a scadenza e, contemporaneamente, una banca rilascia una garanzia bancaria a favore del venditore o avalla i predetti titoli impegnandosi, così, al pagamento alla scadenza se il compratore non eseguisse il pagamento.
- 4. Contro garanzia bancaria con pagamento a vista**, nei casi in cui la spedizione della merce e la conseguente trasmissione dei documenti da trasmettere contro pagamento a vista, è subordinata al rilascio di una garanzia bancaria di pagamento emessa a favore del venditore da parte di primaria banca che si impegna al pagamento, se il compratore non eseguisse il pagamento dei documenti presentatigli dalla banca incaricata di curare l'incasso.

Norme Uniformi sugli Incassi (NUI)

Nell'intento di uniformare le diverse interpretazioni nell'ambito degli scambi internazionali e di disciplinare obblighi e responsabilità delle parti interessate, la Camera di Commercio Internazionale (ICC) ha regolamentato questa forma di pagamento con una pubblicazione: la n. 522 "Norme uniformi relative agli incassi" conosciuta con l'acronimo NUI, in vigore dal 1° gennaio 1994, che all'art. 2, ha definito il significato di alcuni termini che riportiamo nella prossima pagina all'interno del riquadro "Alcune definizioni delle NUI".





Alcune definizioni delle NUI

- Per “**incasso**” (*collection*) si intende il trattamento da parte delle banche dei documenti ricevuti allo scopo di ottenere il pagamento e/o l'accettazione; consegnare i documenti contro pagamento e/o contro accettazione; consegnare i documenti secondo altri termini e condizioni.
- Per “**documenti**” (*documents*) si intendono i documenti finanziari e/o i documenti commerciali.
- Per “**documenti finanziari**” (*financial documents*) si intendono le cambiali, i pagherò, gli assegni o altri strumenti analoghi (ad esempio ricevute bancarie) usati per ottenere il pagamento.
- Per “**documenti commerciali**” (*commercial documents*) si intendono la fatture, i documenti di trasporto o altri strumenti analoghi o qualsiasi altro documento che non sia un documento finanziario come ad esempio il *packing list* o il certificato di origine.
- Per “**incasso semplice**” (*clean collection*) si intende l'incasso di documenti finanziari non accompagnati da documenti commerciali.
- Per “**incasso documentario**” (*documentary collection*) si intende l'incasso di documenti finanziari accompagnati da documenti commerciali oppure l'incasso di documenti commerciali non accompagnati da documenti finanziari.

Protagonisti dell'incasso documentario

Le **parti interessate** ad un'operazione di incasso sono invece definite all'art. 3 delle NUI che prevede che le stesse siano:

- **l'ordinante** (*principal*) che è generalmente il venditore che affida l'operazione di incasso alla propria banca consegnandole i documenti ed il relativo ordine di incasso (mandato di incasso);
- **la banca trasmittente** (*remitting bank*) che è la banca alla quale l'ordinante ha affidato l'operazione di incasso e che, ricevuti i documenti, li trasmette conformemente alle istruzioni, alla banca incaricata dell'incasso;
- **la banca incaricata** dell'incasso (*collecting bank*) è la banca che, conformemente alle istruzioni ricevute dalla banca trasmittente, interviene nello svolgimento dell'operazione di incasso;
- **la banca presentatrice** (*presenting bank*) è la banca che effettua la presentazione dei documenti al trattato secondo le istruzioni ricevute. Di solito è la banca stabilita sulla piazza del compratore e spesso è la stessa banca incaricata dell'incasso;
- **il trattato** (*drawee*) generalmente è il compratore al quale dovranno essere presentati i documenti in conformità con le istruzioni di incasso.

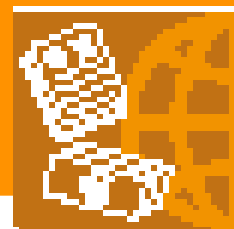
Caratteristiche dell'incasso documentario

Così come è descritto l'incasso documentario sembra offrire all'esportatore assolute garanzie circa l'incasso del proprio credito, tanto che molti operatori economici, a volte, lo configurano con un Credito documentario/Lettera di credito, senza valutarne le differenze esistenti tra le due diverse forme di pagamento.

L'esportatore, erroneamente, ritiene che l'importatore, per entrare in possesso della merce, debba necessariamente pagare l'importo della fornitura ottenendo così i documenti rappresentativi della stessa (la Polizza di carico) depositati presso la banca e, quindi, sdoganare e ritirare la merce. Ritiene, cioè, che tutto sommato il pagamento possa considerarsi sicuro in quanto senza tali documenti l'importatore non potrà ritirare la merce. Non considera, però, che tale forma di pagamento rientra in quelle operazioni riconducibili al contratto di mandato dove il mandatario (la banca) risponde al mandante solo nei limiti dell'incarico ricevuto.

L'importatore, invece, spesse volte non considera il rischio di dover pagare o di dover impegnarsi a pagare un'importo a fronte di merce che potrebbe non corrispondere all'ordine di acquisto.

Contrariamente a quanto si suppone, questa forma di pagamento presenta, invece, molti pesanti rischi circa l'incasso del credito o il ritiro della merce dopo averla già pagata o essersi impegnato a farlo con la



firma apposta su di un titolo di credito. È importante, quindi, sgombrare il campo da taluni equivoci che, a volte, inducono in errori di valutazione molte aziende esportatrici.

Ruolo delle banche

Al riguardo occorre sottolineare il **ruolo delle banche** che, conformemente a quanto disposto dalle NUI e su precise disposizioni ricevute dall'ordinante (cioè dall'esportatore), intervengono nell'operazione:

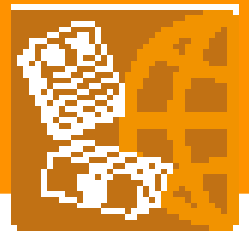
- a. la banca a cui l'esportatore/ordinante affida la trasmissione dei documenti ad una banca estera, indicatagli dal compratore, si limita all'esecuzione di un "mandato" di incasso nel rispetto delle istruzioni ricevute dal venditore ordinante (art. 2 NUI);
- b. le banche che intervengono nell'operazione (quella trasmittente i documenti e quella estera incaricata di curare l'incasso degli stessi presentandoli al compratore) non assumono alcuna responsabilità circa il buon esito dell'operazione né tantomeno alcun impegno a pagare limitandosi ad operare soltanto in base alle istruzioni contenute nelle disposizioni di incasso ed in conformità alle Norme uniformi che disciplinano la materia (art. 4 NUI);
- c. le banche non assumono alcuna responsabilità nel caso in cui le istruzioni da esse trasmesse non vengano eseguite, e ciò anche se siano state esse stesse ad aver preso l'iniziativa della scelta della banca incaricata dell'incasso (art. 11 NUI);
- d. le banche che intervengono in questa operazione si limitano ad accertare che i documenti appaiono essere quelli elencati nelle disposizioni di incasso e, nel caso in cui un qualunque documento risultasse mancante o diverso da quelli elencati in tali disposizioni, dovranno darne comunicazione alla parte da cui hanno ricevuto i documenti (art. 12 NUI).

L'impegno delle banche che intervengono nell'incasso documentario, contrariamente quindi a quanto avviene per il credito documentario, è solo quello di eseguire il mandato ricevuto non assumendosi alcuna responsabilità circa il buon esito dello stesso.

Rischi per l'esportatore

I rischi cui l'esportatore va incontro sono riassumibili nei seguenti punti:

1. Mancato ritiro della merce: il compratore, per i motivi più diversi (perché non è più interessato alla merce, per ottenere sconti o altro) potrebbe non ritirare la merce, oppure pretendere il ritiro contro pagamento di un importo ridotto rispetto a quello pattuito.
2. Messa all'asta della merce tramite pubblico incanto: la merce giacente in magazzini/depositi, non ritirata dal legittimo destinatario, può essere messa all'asta tramite pubblico incanto se, trascorso un determinato tempo dalla notifica dell'arrivo della stessa (alcuni mesi) al legittimo destinatario, questi non si presenti per il ritiro.
3. Ritiro della merce senza pagamento o accettazione: qualora la merce venga spedita direttamente all'indirizzo del compratore per ferrovia, posta, camion, o aereo, la consegna può essere effettuata senza che l'acquirente abbia ritirato presso la banca i documenti previsti. I documenti relativi a trasporti tramite ferrovia, posta, camion o aereo non sono, infatti rappresentativi della merce, ma si limitano ad indicare chi è legittimato al ritiro: è sufficiente che questi si presenti al vettore/spedizioniere e si faccia identificare per ottenere la consegna della merce.
4. Ritiro della merce senza documento rappresentativo: soprattutto quando si opera con alcuni Paesi, anche se il ritiro della merce fosse, per il compratore, vincolato al fatto di entrare in possesso del documento rappresentativo della stessa (la Polizza di carico), che attribuisce al solo possessore il diritto alla riconsegna della stessa, può succedere che gli venga comunque consegnata, presentando una fotocopia della Polizza di carico che consente, in molti Paesi, di trovare dogane compiacenti pronte a consegnare la merce anche in assenza del titolo rappresentativo.
5. Mancato pagamento della tratta: qualora l'incasso documentario preveda l'accettazione di una cambiale tratta, o di un pagherò cambiario, ai rischi già esposti si aggiunge quello che l'acquirente non paghi la cambiale a scadenza, pur essendo entrato in possesso dei documenti.



Rischi per l'importatore

I rischi cui, invece, può essere esposto l'importatore sono tutti riconducibili al ricevimento di merce non conforme, dopo averla già pagata o aver apposto la firma di accettazione su di un titolo di credito:

1. Pagamento dei documenti che permetterà, così, di ritirare la merce inviata dal compratore che risulta, invece, essere non conforme all'ordine di acquisto in quantità o qualità diversa rispetto a quanto pattuito contrattualmente o con vizi e/o evidenti difformità.
2. Firma di accettazione di una cambiale tratta o firma di una cambiale pagherò che gli permettono di entrare in possesso di documenti necessari per il successivo ritiro della merce che, però, risulta essere non conforme all'ordine di acquisto, con il risultato di aver firmato dei titoli di credito che, alla scadenza, dovranno essere pagati, salvo la possibilità di invocare una procedura d'urgenza (ex art. 700 cod. proc. civ.) che intimi di sospendere il pagamento in attesa che si svolgano tutti gli atti per accertare la liceità della richiesta.

Conclusioni e punti di attenzione

L'incasso documentario, come si può ben arguire da quanto sopra esposto, non costituisce quindi una forma sicura di pagamento. Se ne consiglia, pertanto, un suo utilizzo solo nei casi in cui i problemi sotto elencati, che dovranno essere stati preventivamente valutati, siano stati considerati in modo positivo dall'**esportatore**:

- a) il rischio paese: è necessario che non esistano i rischi legati alla situazione politica o economica nel Paese del compratore;
- b) l'affidabilità del cliente: l'incasso documentario comporta una tutela ridotta per il venditore e, pertanto, la correttezza e la solvibilità del compratore deve essere già stata verificata in passato;

- c) la fungibilità del bene: è consigliabile limitare l'uso dell'incasso documentario alle forniture che hanno per oggetto beni che possono essere venduti ad altri nel caso in cui l'acquirente originario non paghi;
- d) i vincoli all'importazione nel Paese di destino: bisogna avere la certezza di poter ottenere tutte le licenze necessarie per introdurre la merce nel Paese dell'acquirente;
- e) il termine di consegna della merce (l'Incoterms®) deve permettere il controllo e la gestione del trasporto, evitando di adottare la regola Ex works. Sicuramente non va adottata tale forma di pagamento se l'oggetto della fornitura riguarda merce customizzata.

L'**importatore**, al contrario, dovrà aver valutato preventivamente quanto segue:

- a) l'affidabilità e serietà commerciale del proprio fornitore estero;
- b) la conformità della merce, prima della consegna al vettore per la relativa spedizione, per il tramite di un proprio mandatario sul posto o tramite l'ispezione della stessa a cura di una Società peritale;
- c) la possibilità di prendere visione della merce all'arrivo della stessa previa richiesta all'autorità doganale di poterla visionare al fine di accertarne la conformità sempre che una preventiva visione della merce, ancora allo "Stato estero", prima, cioè, di effettuare gli adempimenti doganali, permetta di accertare tale conformità;
- d) il termine di consegna della merce (l'Incoterms®) che dovrà permettere all'importatore di organizzare e gestire il trasporto e tutte le operazioni connesse allo stesso. Sono, pertanto, da evitare le regole che iniziano con la "C" e con la "D", mentre sono preferibili, a seconda dei casi, le regole *FCA-Free carrier* o *FOB-Free on board*.

Antonio Di Meo, Specializzato in pagamenti internazionali e crediti documentari con Studio a Padova. Giornalista pubblicista, Professore presso SDA Bocconi, l'Università Cattolica Milano e Università di Padova e Verona, è autore di pubblicazioni in materia.