

LE GARANZIE BANCARIE INTERNAZIONALI COME STRUMENTO DI TUTELA DEL CREDITO: LE RAGIONI ECONOMICHE DEL LORO UTILIZZO

Le Garanzie Bancarie Internazionali, nonostante si siano diffuse come strumenti di copertura di obblighi di “fare” e quindi tipici nei contratti di appalto internazionali, hanno subito un’ampia evoluzione ed oggi possono essere utilizzate come strumenti alternativi al credito documentario o alla Lettera di credito Stand-by e pertanto finalizzate ad abbattere o ridurre il rischio di credito per un esportatore.

Nonostante i tentativi di rendere più agevole il recupero di crediti, ad esempio in ambito UE attraverso l’istituto dell’ingiunzione di pagamento europea, si nota come molto spesso il recupero diventa difficile, dispendioso e con una notevole incertezza in merito al risultato. Limitando in questa sede l’analisi all’ipotesi di utilizzo delle garanzie bancarie come strumento di tutela del credito, dopo alcune considerazioni iniziali sulle caratteristiche giuridiche, ci si concentrerà sulle ragioni economiche ponendo l’accento sul perché, in determinate fattispecie, possano esse costituire una valida alternativa al credito documentario, soprattutto in mercati restii all’utilizzo di quest’ultimo piuttosto che in relazioni commerciali dove i rapporti di forza non sono, in tutto o in parte, a favore dell’esportatore. Altra considerazione necessaria di base è data dalla natura della prestazione della banca garante, eventuale rispetto a quanto accade invece nel credito documentario, e che quindi rende più agevole l’operazione senza compromettere l’elemento che più sta a cuore all’esportatore: la pronta risoluzione e la sicurezza dell’incasso.

Il termine “garanzia bancaria” tuttavia genera spesso confusione in quanto con tale espressione ci si può riferire ad istituti che, seppur apparentemente simili e diretti a svolgere la stessa funzione, possono avere caratteristiche diverse e, soprattutto, avere una struttura giuridica che diverge completamente. La terminologia utilizzata nei testi delle garanzie bancarie è spesso fuorviante ed induce facilmente in errore. È importante quindi, a prescindere dalla denominazione, comprendere la struttura giuridica di riferimento ed il contenuto obbligatorio nonché le modalità operative di una garanzia bancaria, al fine di poter riuscire, di volta in volta, ad individuare in quale “modello” inquadrare lo strumento proposto/utilizzato. Bisogna essere certi della natura della prestazione promessa dalla banca garante che potrebbe essere sia accessoria (l’esempio classico è quello della fideiussione bancaria secondo il diritto italiano) sia autonoma, cioè svincolata dal contratto e ove l’obbligazione del garante sorge direttamente nei confronti del beneficiario. Soltanto in caso di contratto autonomo di garanzia quindi il beneficiario è realmente sicuro di riuscire ad ottenere senza complicazioni ulteriori il pagamento da parte della banca.

Il Contratto autonomo di garanzia è quel contratto attraverso il quale un soggetto, garante, si obbliga direttamente nei confronti di un beneficiario, al pagamento di una somma predeterminata nel caso in cui si verifichi un determinato evento, cioè il mancato

o inesatto adempimento dell’obbligazione del debitore principale. Nonostante la menzione del rapporto principale non si configura una garanzia con il vincolo dell’accessorietà come in precedenza visto per la fideiussione ma, all’opposto, la prestazione è totalmente svincolata, autonoma appunto, in quanto il rapporto obbligatorio nasce direttamente tra il garante ed il beneficiario ed è verso quest’ultimo che si crea il vincolo obbligatorio della banca. Sulla base di una semplice richiesta di pagamento inoltrata dal beneficiario al garante, ove si manifesta l’avvenuto l’inadempimento (o adempimento inesatto, o parziale a seconda dei casi) il garante verserà al beneficiario la predeterminata somma (totale o parziale) di cui all’obbligazione assunta in precedenza al momento dell’emissione della garanzia. Tanto premesso, veniamo ora alle ragioni “economiche” di cui al titolo.

Nella pratica commerciale le esigenze commerciali/economiche di entrambe le Parti tendono a prevalere sulle ragioni del diritto e tale aspetto, criticabile o meno a seconda dei punti di vista, rappresenta una costante nelle menti degli imprenditori: la richiesta di una dilazione di pagamento da parte dell’acquirente, la natura della relazione commerciale che comporta forniture ripetute nel tempo, l’esigenza di realizzare i volumi target sono tutti elementi che con il consolidarsi della relazione commerciale portano nel tempo ad abbandonare le precauzioni iniziali sul rischio di credito in funzione del mantenimento della relazione commerciale con il cliente. Si badi bene in proposito come molti insoliti non provengano da controparti sconosciute o che acquistano saltuariamente bensì proprio da controparti con le quali il rapporto commerciale era abbastanza consolidato e dove magari il pagamento inizialmente concordato a mezzo credito documentario era stato abbandonato o in funzione di un accresciuto grado di reciproca fiducia o perché ritenuto eccessivamente oneroso per l’acquirente. Altra ipotesi ricorrente è quella di un distributore che richiede plafond (affidamenti) più elevati in funzione della promessa di aumentare la quota di prodotti acquistati oppure in presenza di momenti di crisi nel mercato di riferimento. In molti di questi casi si può pensare di strutturare l’operazione utilizzando, a copertura del rischio di credito, lo strumento garanzia bancaria avente validità un determinato periodo (solitamente l’intero anno solare) e che tenda a coprire molteplici forniture (che prevedono il pagamento posticipato) fino ad un determinato importo, corrispondente, in tutto o in parte, all’eventuale plafond concesso.

La garanzia in oggetto dovrà consentire l’escussione parziale e risultare incondizionata, cioè contenente la clausola del pagamento a “prima richiesta”. In tal modo la gestione della relazione commerciale diviene molto più flessibile rispetto alle operazioni regolate a mezzo credito documentario; l’esportatore conosce sin dal principio qual è il limite massimo di forniture (o meglio gli importi) da poter effettuare al riparo da rischi, può decidere se concedere all’acquirente ulteriore dilazione



consentendo il rientro dai pagamenti scaduti (comunque entro la data di scadenza della garanzia) così come sospendere le forniture oppure pretendere condizioni di pagamento diverse per la prosecuzione delle forniture, qualora l'analisi della situazione finanziaria del debitore abbia esito negativo.

Utilizzando una simile strategia è possibile cautelarsi preventivamente dall'insoluto e contemporaneamente valutare se concedere, come precedentemente illustrato, un ulteriore periodo al proprio cliente/acquirente per consentirgli di affrontare momentanee crisi di liquidità (se di questo si tratta), mostrando comprensione ed evitando di incrinare il rapporto commerciale. In tal modo è possibile evitare sin dal principio l'affannosa fase dell'ottenimento di un piano di rientro per pagamenti scaduti che spesso altro non è che la fase immediatamente precedente all'insolvenza qualora i ritardi dei pagamenti siano dovuti a cause diverse dalla momentanea crisi di liquidità del debitore.

Un altro esempio di utilizzo alternativo delle garanzie bancarie è dato da tutti i casi in cui, a prescindere se si tratti di molteplici forniture piuttosto che di una singola vendita, gli equilibri di forza contrattuale non consentono al venditore di poter pretendere il pagamento anticipato, l'ottenimento di elevate percentuali dell'importo totale a titolo di acconto o l'emissione in proprio favore di una lettera di credito.

In tali casi lo scopo non sarà quello di ottenere la certezza dell'incasso, ma di tendere ad ottenere una garanzia bancaria di importo minore del totale della fornitura e finalizzata alla copertura dei costi: sostanzialmente in tali casi l'esportatore tenderà a rischiare il proprio margine o comunque ad essere sicuro di riuscire a coprire almeno parte dei costi (di solito almeno quelli derivanti dal credito verso i propri fornitori).

Altre volte infine si tratta di porre in essere una strategia di avvicinamento alle esigenze della controparte, evitando da parte di quest'ultima l'impegno di notevoli risorse finanziarie utilizzando garanzie bancarie di importo minore rispetto all'importo della fornitura, specie in un momento come quello attuale dove l'erogazione del credito bancario sta subendo una progressiva riduzione, ma comunque cercando di limitare gli effetti negativi di eventuali insoluti.

In conclusione gli esempi sopra riportati non sono altro che alcune delle possibilità offerte dall'utilizzo delle garanzie bancarie, potendo gli operatori di volta in volta, sulla base della struttura dell'operazione commerciale, nonché dell'analisi sia dei profili di rischio sia delle condizioni finanziarie di entrambe le parti, trovare il giusto compromesso tra le esigenze di cautela del venditore e quelle (di dilazione piuttosto che fidi bancari limitati) del compratore.

Sarà importante tuttavia, come richiamato sopra, sempre tener conto delle caratteristiche giuridiche della garanzia bancaria utilizzata evitando ogni condizione che consenta, al debitore o alla banca garante, di sollevare eccezioni in merito alla pretesa del garantito in fase di escussione. Si raccomanda pertanto di utilizzare possibilmente garanzie bancarie soggette all'applicazione delle Norme ICC di riferimento, nello specifico la Pubbl. URDG 758, in quanto per definizione autonome rispetto al contratto oppure, qualora questo non sia possibile, valutare con attenzione il testo della garanzia ed accertarsi preventivamente se, secondo la legge applicabile alla garanzia, questa possa essere considerata autonoma o meno.

Alessandro Russo
russo@commercioestero.net