

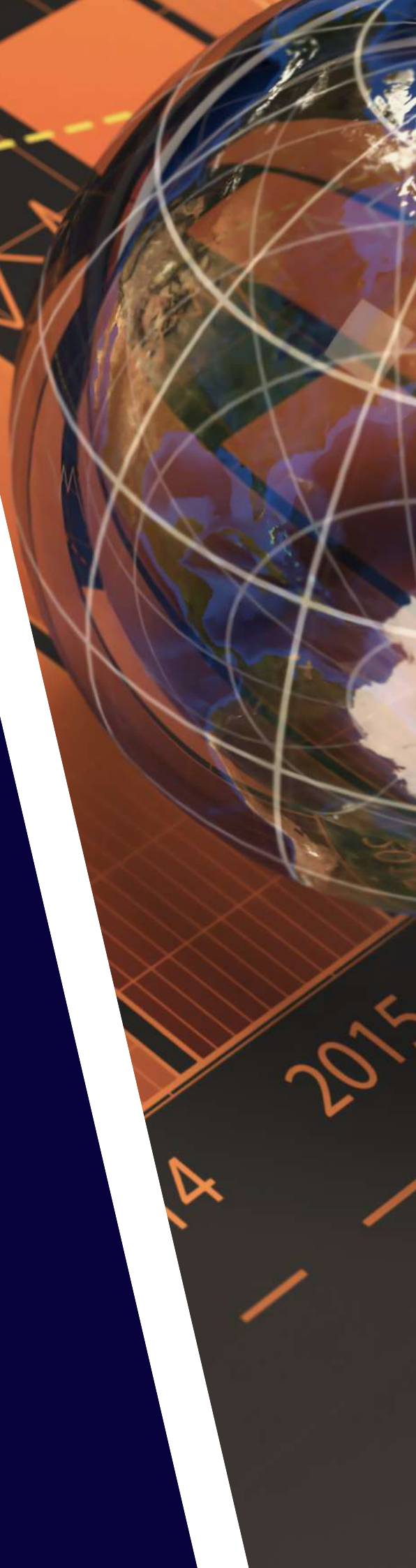
SETTEMBRE 2019

IL CREDITO DOCUMENTARIO: DEFINIZIONE

Articolo scritto da Domenico Del Sorbo

studiodelsorbo

DELIVERING VALUE FOR IMPORTERS & EXPORTERS



IL CREDITO DOCUMENTARIO: DEFINIZIONE

DOMENICO DEL SORBO

DEFINIZIONE

Ad avviso di chi scrive, la più corretta e puntuale definizione di credito documentario è possibile individuarla nell'art. 2 delle UCP 600 ICC. Tale articolo riporta quanto segue: "Credit means any arrangement, however named or described, that is irrevocable and thereby constitutes a definite undertaking of the issuing bank to honour a complying presentation"

Pertanto, un credito documentario è un qualsiasi impegno, comunque denominato o descritto, che è irrevocabile e che costituisce un impegno preciso di una banca emittente di onorare una presentazione conforme.

Definizione: una analisi dettagliata

However named or described

Una attenta analisi di questa definizione ci consente di riportare che il nome dell'impegno è irrilevante ai fini della sua qualificazione nel rispetto di un noto principio applicato agli strumenti finanziari in uso nelle operazioni commerciali internazionali: "the content beats the title" ovvero che il contenuto (il wording) di un documento prevale sul titolo dello stesso. Si tenga comunque conto che il nome "Commercial LC", è più accurato rispetto a "documentary credit"!





Irrevocable vs revocable

I crediti documentari, inoltre, nascono dall'entrata in vigore delle UCP 600 ICC – irrevocabili. Un credito non è pertanto revocabile senza il consenso del beneficiario.

Definite vs Vague

L'impegno di una banca nell'ambito di un credito documentario deve essere preciso, non vago o generico. Pertanto, un credito deve contenere un valore che può essere accertato, indicare il beneficiario a cui viene fatta la promessa di pagamento, riportare chi assume l'impegno adonorare/negoziare, riportare i documenti richiesti e indicare le scadenze applicabili.

Issuing bank - Non-bank issuers

Le UCP 600 indicano, come soggetto emittente il credito, una "issuing bank", definita come "the bank that issues a credit at the request of an applicant or on its own behalf.", dove l'"applicant" viene definito come "the party on whose request the credit is issued." A tal proposito, si precisa che un credito documentario può essere emesso da soggetti diversi da una banca, tenendo conto che tale normativa, essendo privatistica, è derogabile. Anzi, secondo alcuni operatori, in un prossimo futuro la quota di crediti emessi da soggetti non bancari aumenterà considerevolmente (istituzioni finanziarie, compagnie assicurative, forfaiters, corporates, ecc.)

To honour vs to negotiate

La definizione di credito documentario fa riferimento a un impegno preciso del soggetto emittente: "to honour a complying presentation".

Cosa significa precisamente "to honour"? Secondo le UCP 600 ICC: "Honour means:

- a. To pay at sight if the credit is available by sight payment.
- b. To incur a deferred payment undertaking and pay at maturity if the credit is available by deferred payment.
- c. To accept a bill of exchange ("draft") drawn by the beneficiary and pay at maturity if the credit is available by acceptance."

Pertanto il verbo “to honour”, nell’ambito di un credito documentario, assume un significato molto puntuale:

- a. pagare a vista se il credito è “by sight payment” (o by payment);
- b. incorrere in un impegno di pagamento differito e pagare a scadenza se il credito è “by deferred payment”;
- c. accettare una cambiale tratta (draft) emessa dal beneficiario e pagare alla scadenza se il credito è “by acceptance”.

Mentre “to negotiate” fa riferimento a ciò che le norme indicano come “negotiation” che viene definita come “the purchase by the nominated bank of drafts (drawn on a bank other than the nominated bank) and/or documents under a complying presentation, by advancing or agreeing to advance funds to the beneficiary on or before the banking day on which the reimbursement is due to the nominated bank.”

Con una “negotiation”, una banca designata – diversa dalla issuing bank - “acquista” le tratte e/o i documenti nell’ambito di una presentazione conforme prepagando (o essendo disponibile a farlo) il beneficiario in un tempo anteriore rispetto al giorno in cui tale banca dovrebbe essere rimborsata.

Da quanto si rileva, una issuing bank può solo “onorare” e non può effettuare una “negotiation”. Ovviamente una banca emittente può effettuare una “negotiation” nell’ambito di un accordo privatistico col beneficiario, in quanto tale operazione non è disciplinata dalle UCP 600 ICC.

Complying presentation

Sempre le UCP 600 ICC definiscono cosa si intende per “complying presentation” che viene definita come una “presentation that is in accordance with the terms and conditions of the credit, the applicable provisions of these rules and international standard banking practice.”

Pertanto, al fine di ottenere le previste prestazioni da parte della banca, è necessario che i documenti presentati a corredo siano conformi – gerarchicamente parlando – al credito, alle UCP 600 ICC e alla relativa prassi bancaria internazionale uniforme, ampiamente ma parzialmente codificata nella Pubblicazione ISBP 745 ICC. Tale prassi fa anche riferimento alle seguenti fonti:

ICC Opinions/ICC Decisions e DOCDEX Decisions.

Paper presentation vs Electronic Presentation

Le UCP 600 ICC non contemplano presentazioni elettroniche dei documenti. E’ pertanto necessario effettuare presentazioni esclusivamente in “paper form”.

Si precisa che non sono consentite presentazioni a mezzo fax. Al fine di “to accommodate presentation of electronic records alone or in combination with paper documents”, la ICC emanò, nel 2007, un supplemento alle UCP 600 ICC. E’ pertanto possibile presentare “electronic records” in combinazione o meno con documenti cartacei qualora il credito sia disciplinato dalle eUCP ICC.

Credits vs Contracts

Secondo l'art. 4 UCP 600 ICC, un credito è, per sua natura, una transazione separata dal contratto di vendita o altri contratti su cui può basarsi. L'art. 5, inoltre, rafforza tale indicazione riportando che le banche “deal with documents and not with goods, services or performance to which the documents may relate.”

CONCLUSIONI

Come si può facilmente intuire dalla sua articolata definizione, un credito documentario è uno strumento molto complesso, la cui complessità è fortemente aumentata negli ultimi anni anche in virtù del notevole utilizzo dello strumento nelle transazioni commerciali internazionali. Ad avviso di chi scrive, solo una puntuale conoscenza delle regole che lo disciplinano può consentire agli operatori di creare valore in una compravendita internazionale.

A cura del Dr. Domenico Del Sorbo
Trade & Export Finance Specialist



WWW.STUDIODELSORBO.IT