

Normativa

Recupero crediti nei contratti internazionali

Nell'ambito dei contratti di compravendita internazionale il venditore italiano, a volte, non riesce a ottenere il pagamento del prezzo pattuito per le merci vendute. Al fine di minimizzare tale rischio è opportuno conoscere sia le soluzioni da adottare in fase contrattuale per prevenire criticità, sia gli strumenti da utilizzare per recuperare il credito all'estero (una volta che è sorto il problema).

Prima di concludere un nuovo contratto di compravendita con un cliente straniero, è consigliabile assumere il **maggior numero di informazioni possibili sul nuovo partner** commerciale (visura della società, stato di solvibilità del cliente e del paese in cui ha sede).

Altro aspetto rilevante è quello relativo alle **condizioni di pagamento**. Se il pagamento anticipato o almeno di una parte del valore della vendita (come spesso accade) non è percorribile, è consigliabile (soprattutto in caso di partner commerciale extra-UE) prevedere il pagamento mediante crediti documentari (es. lettera di credito), oppure valide garanzie bancarie a tutela del pagamento del prezzo da parte del compratore. Inoltre è opportuno prevedere forme di assicurazione del credito.

Potrebbe essere utile inserire nel contratto la **clausola di riserva di proprietà** (esplicitamente prevista in forma scritta con data certa), che consente al venditore di mantenere il diritto di proprietà sui beni (anche se già consegnati all'acquirente) fino all'integrale pagamento del prezzo pattuito. Ciò, in linea di principio, consentirebbe al venditore di pretendere la restituzione dei beni, in caso di mancato pagamento. Tuttavia, la situazione potrebbe complicarsi e rendere vana l'efficacia della clausola, nell'ipotesi in cui i beni oggetto di compravendita vengano ceduti dal compratore a un terzo (in buona fede) per cui la clausola non sarà opponibile.

Un altro aspetto da valutare in fase di negoziazione del contratto è quello relativo alla **clausola di giurisdizione**, che stabilisce con certezza quale sarà il soggetto (giudice nazionale o arbitro) al quale dovrà essere devoluta la controversia eventualmente insorta tra le parti e che quindi dovrà pronunciare la relativa decisione.

Considerato che non sempre è applicabile il riconoscimento delle sentenze straniere (occorre infatti verificare che ci siano delle Convenzioni sulla giurisdizione fra UE e il Paese straniero), può essere opportuna la scelta dell'**arbitrato**, ossia devolvere la decisione della controversia ad arbitri. Ciò in quanto, in base alla Convenzione di New York del 1958 sul riconoscimento e l'esecuzione dei lodi stranieri ratificata da numerosissimi Stati al mondo, sarà più semplice ottenere il riconoscimento del lodo arbitrale nel Paese della controparte.

A posteriori, quando si devono recuperare delle somme dal proprio acquirente per il mancato pagamento del prezzo della merce, occorrerà agire giudizialmente al fine di ottenere un titolo (decisione) da eseguire nei suoi confronti. Può essere la soluzione più semplice se la controparte ha sede in UE o nei Paesi EFTA, ma al contrario potrebbe non esserlo in caso di Paesi al di fuori di quelli citati.

Tra gli strumenti se il debitore ha sede nella UE, ad esempio il Decreto ingiuntivo o il procedimento europeo di ingiunzione al pagamento

Fonte: newsletter Mercato Globale – 16 maggio 2023

Ufficio Commercio Estero
Camera di Commercio di Genova