

Export. La classifica «Collection complexity» di Euler Hermes valuta consuetudini commerciali, iter legali, tempi e oneri dei procedimenti in 44 Paesi

Recupero crediti difficile negli emergenti

Le maglie nere a Arabia Saudita, Emirati, Russia e Cina - Pmi più esposte ai rischi dei cattivi pagatori

A CURA DI
Enrico Netti

■ Arabia Saudita, Emirati Arabi, Cina, i paesi dell'Est Europa e molte economie emergenti. Sono alcuni mercati di sbocco del made in Italy. Una grande opportunità con un rovescio della medaglia: le mille difficoltà che il fornitore un giorno si potrebbe trovare ad affrontare per recuperare il proprio credito.

Sono proprio questi i paesi, accomunati da una decisa crescita del Pil e dove fare business sembra facile, che conquistano le posizioni più alte nella classifica "Collection complexity" realizzata dall'ufficio studi di Euler Hermes, società di assicurazione crediti del gruppo Allianz, analizzando gli iter legali con i relativi tempi e costi, le prassi commerciali e le consuetudini locali di 44 sistema paese al centro dell'interscambio mondiale. Se in vetta spiccano Arabia Saudita ed Emirati Arabi Uniti, Russia e Cina, paesi che conquistano la maglia nera per le difficoltà nella riscossione coattiva e in ritardo nel processo di semplificazione dei contenziosi tra le imprese ecco a metà classifica, con un livello di complessità medio-alto diversi insospettabili. Si tratta di Brasile, Stati Uniti, Israele, Marocco, India e Turchia. Anche qui il creditore si deve preparare ad affrontare procedure impegnative e costose per cercare di ottenere il dovuto. «Per le Pmi che si affacciano in questi paesi può essere complesso districarsi nei meandri di differenti normative, abitudini e convenzioni e rischiano di allontanarsi dal core business aziendale - rimarca Gianluca Rossini, country manager Euler Hermes Italia Collections -. Per questo è meglio dotarsi di strumenti per la gestione del credito che consentano all'azienda una operatività sicura e di lungo periodo».

Un aiuto arriva da alcune indicazioni elaborate dagli esperti di Euler Hermes. In primo luogo ci si deve calare nella realtà locale ancora prima di iniziare ad instaurare dei rapporti commerciali. Si possono consultare le schede paese (www.doingbusiness.org) e le classifiche elaborate dalla Banca mondiale approfondendo i meccanismi delle procedure legali e preventivare al momento della stipula del contratto una possibile soluzione extragiudiziale e i relativi costi.

«I paesi più difficili sono quelli africani dove ci sono delle difficoltà oggettive nell'operare per il recupero del dovuto - aggiunge

PERCORSI ALTERNATIVI

Per evitare i costi di un processo in Usa, India e Argentina si può tentare la via della mediazione

Gianni Amprino, presidente di Unirec, Unione nazionale imprese a tutela del credito che fa capo a Confindustria servizi -. All'estero per la riscossione si lavora attraverso una rete di corrispondenti locali ed è sempre meglio tentare una via extragiudiziale a cui può seguire, nei casi di difformità contrattuali, un'azione legale valutando con attenzione tempi, costi e la possibilità di fare eseguire la sentenza». Si può ricorrere, per esempio, a una mediazione o un arbitrato negli Usa, in Israele, India, Argentina ma in Turchia queste vie non sono considerate vantaggiose per il creditore mentre in Russia, Cina e Messico non sono previste.

Per questo diventa indispensabile selezionare, nel limite del possibile, i partner internazionali. «È cambiata la tipologia

delle aziende che esportano. In passato c'erano le grandi imprese che assicurano il credito mentre oggi esportano molte Pmi con un taglio medio degli importi in crescita ma le forniture non sono coperte da assicurazioni o fidejussioni - segnala Alessandro Salvatelli, ad di Assicim, società specializzata nella gestione dei crediti commerciali in Italia e all'estero -. Si utilizzano molto di più le informazioni commerciali ma in Est Europa fino agli Urali, per esempio, è difficile averne di affidabili e aggiornate. In quest'area sono in crescita gli insoluti ed è difficile recuperare il credito».

Guardando invece all'area del Golfo è bene ricordare che qui i tribunali in genere ignorano qualsiasi clausola contrattuale, legge o decisione emessa da un tribunale straniero che sia in contrasto con i principi della Sharia. Qui inoltre il rimborso diventa una questione di onore personale del debitore. In Arabia Saudita è molto debole la cultura del salvataggio aziendale e non è prevista la possibilità di rinegoziare il debito mentre nei vicini Emirati questa possibilità è una recente novità che deve essere roduta. «In caso d'insolvenza con un partner del Golfo il vero problema diventa il costo degli avvocati - aggiunge Salvatelli -. Anche in India e Cina il costo della giustizia è elevato e per ottenere un titolo esecutivo sono necessari tempi lunghi».

Tra i sistemi paese business friendly verso le imprese creditrici, secondo la classifica elaborata da Euler Hermes, si trovano mercati come quelli di Svezia, Germania, Svizzera, Spagna e Olanda. Qui l'azienda fornitrice dispone di tutti gli strumenti necessari per fare valere i propri diritti.

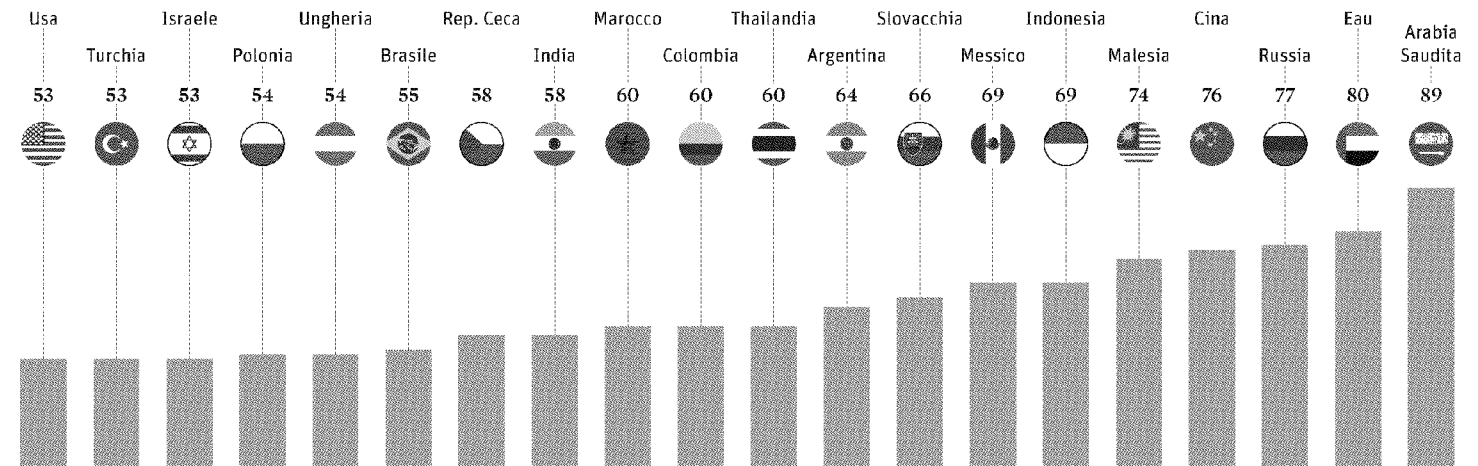
enrico.netti@iisole24ore.com

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Sistemi a confronto

Indice calcolato in funzione degli standard locali di pagamento, iter legali e procedure concorsuali. A valore maggiore corrisponde un livello di complessità maggiore



Fonte: Euler Hermes

Come si affrontano i debiti internazionali tra le imprese



BRASILE

I comportamenti delle società locali sono accettabili ma le condizioni standard applicate per i pagamenti hanno dei tempi d'incasso eccessivi. L'avvio di un'azione legale deve essere valutata in considerazione dei lunghi tempi e dei costi elevati per il provvedimento esecutivo. Per evitare le aule del tribunale è preferibile scegliere la via di un accordo tra le parti o appoggiarsi a una società di recupero crediti. Nei casi di insolvenza le possibilità di recuperare una parte del credito sono estremamente basse



CINA

C'è una buona tradizione nel rispettare gli obblighi ma i tempi medi d'incasso restano eccessivi e il creditore, in caso di ritardo, non ha molti mezzi per la tutela dei propri diritti. Le leggi cinesi non impongono particolari restrizioni per quei commercianti che avviano una nuova attività dopo la chiusura di una società senza saldare i propri debiti. Inoltre il sistema giudiziario è molto complesso e non molto trasparente, soffre per lunghi tempi delle procedure e i costi mentre l'esecuzione delle decisioni dei giudici contro le imprese locali può rivelarsi impossibile



INDIA

Le aziende locali hanno comportamenti non sempre affidabili e i tempi medi di pagamento sono eccessivi. Il sistema giudiziario è complesso, con costi che rendono proibitivo l'avvio di azioni legali. Inoltre non sono previsti dei percorsi preferenziali per i crediti non contestati e le sentenze vengono applicate con difficoltà. Per finire in materia d'insolvenza si sovrappongono impianti normativi in conflitto tra loro e il sistema è considerato poco trasparente



MAROCCO

Tempi lunghi per l'incasso e comportamenti di pagamento lontano dagli standard occidentali. I diversi livelli della magistratura sono noti per mancanza d'organizzazione, efficienza e trasparenza. Per questi motivi l'avvio di un'azione legale nella maggior parte dei casi è considerato irragionevole mentre l'esecuzione delle sentenze è difficile. Si possono avviare diversi procedimenti ma sono complessi, lenti e inefficienti, con scarse possibilità di riscuotere il debito



ARABIA SAUDITA

Nel Paese, come in altri mercati del Golfo, è prassi comune ritardare il saldo. La legge non regola la fattispecie, non si possono applicare gli interessi per il mancato pagamento e i costi di riscossione devono essere oggetto di un accordo specifico tra le parti. Per questi motivi il debitore cerca di negoziare uno sconto in cambio del pagamento in tempi brevi. Le vie legali sono costose, lunghe e dall'esito incerto perché i giudici hanno una notevole discrezionalità nell'applicare la Sharia