

IL RECUPERO CREDITI NEGLI STATI UNITI

Scopri come impostare una corretta strategia di gestione del credito negli Stati Uniti, per garantire le transazioni commerciali da eventuali mancati pagamenti e contestazioni.

STATI UNITI

Gli Stati Uniti rappresentano la prima economia a livello globale e sono uno dei principali partner commerciali dell'Italia.

Pur essendo una grande opportunità per le imprese italiane, il mercato locale può presentare diverse difficoltà legate ad un sistema giudiziario molto complesso, frutto dell'unione fra Stati diversi, con una propria tradizione giuridica, regolata da un proprio codice di procedura civile, secondo i principi del *Common Law*. È dunque necessario approntare una corretta strategia di gestione del credito affinché le transazioni commerciali siano garantite da eventuali mancati pagamenti e contestazioni della parte acquirente.

- 2 INTRODUZIONE: STATI UNITI
- 2 Un Sistema Giudiziario complesso
- 3 IL RECUPERO DEL CREDITO
- 3 Fase Stragiudiziale
- 3 Preparazione alla fase legale
- 3 Documenti Richiesti
- 4 Costi di Recupero e interessi di mora
- 5 L'azione legale
- 6 La risoluzione alternativa delle controversie
- 6 PROCEDURE CONCORSALE

Un Sistema Giudiziario complesso

Ognuno dei 52 Stati che compongono gli Stati Uniti di America ha un proprio sistema giudiziario. Quando si presenta un mancato pagamento da parte del debitore, non sussiste difatti una normativa uniforme tra tutti gli Stati membri ed i termini di pagamento restano una mera questione contrattuale.

Tuttavia si rilevano alcuni principi generali comuni dettati dalla *Uniform Commercial Code*, come ad esempio il termine di prescrizione che nella maggior parte dei casi è di 4 anni, ma non è applicabile a tutti i contratti.



Collection complexity



Il sistema giudiziario è complicato non soltanto dalla struttura federale ma anche dalla inesistenza di procedimenti semplificati per le pratiche più semplici o con importi inferiori.

Quando il debitore diventa insolvente, la riscossione del debito diventa un compito complesso. In primo luogo, il sistema fallimentare rimane pro-debitore e, anche se si dice spesso che presentare una istanza di

fallimento potrebbe essere un modo per suscitare maggiore pressione ed ottenere il pagamento, in realtà non è così, come vedremo di seguito.

Alla luce di tali informazioni di carattere generale ne deriva che una particolare attenzione deve essere posta nella corretta produzione e conservazione della documentazione ai fini di un'efficace azione di recupero stragiudiziale e giudiziale.

IL RECUPERO DEL CREDITO

Fase Stragiudiziale

La fase stragiudiziale è la prima che segue un mancato pagamento. È una fase molto importante proprio perché i procedimenti legali sono lunghi e costosi, ed un eventuale accordo bonario deve essere sempre considerato quale valida alternativa al processo legale.

Qualora l'azione stragiudiziale andasse a buon fine, i sistemi più utilizzati per ottenere il pagamento sono:

1. Assegno
2. Carta di credito
3. Pagamenti anticipati
4. Pagamento a vista

A seguito dell'azione stragiudiziale, che prevede telefonate e missive al debitore, ove il credito rimanesse ancora insoluto, l'ordinamento giuridico impone che venga inviata formale lettera di diffida (*dunning letter*), dove si intima al debitore di pagare la sorte capitale nonché gli interessi.

Preparazione alla fase legale

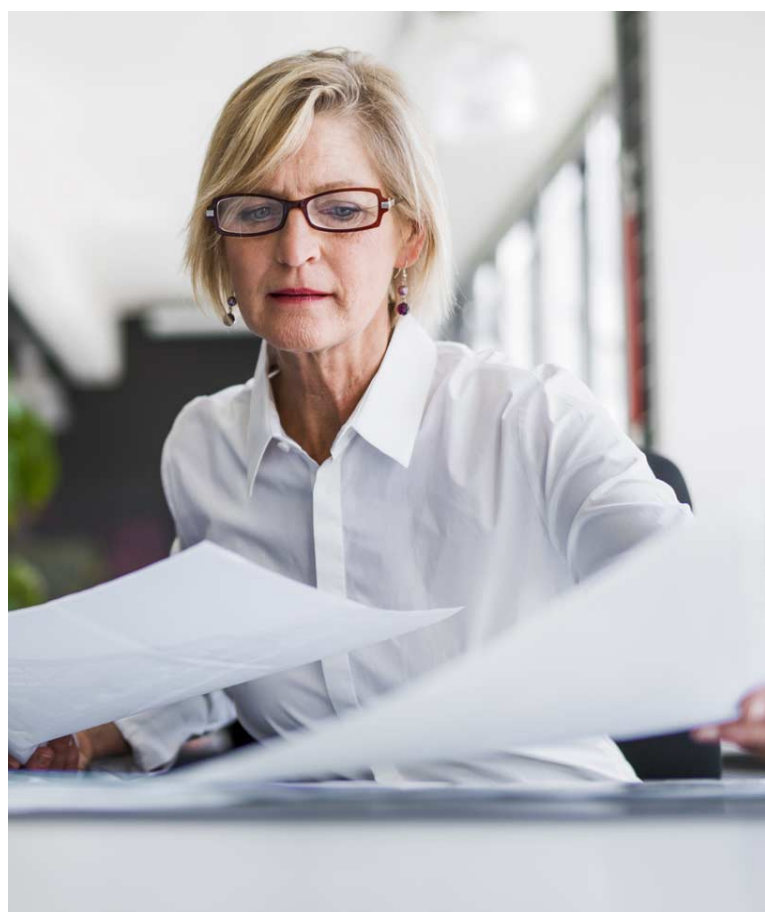
Al fine di incardinare un giudizio, visto l'elevato costo che questo comporta, è raccomandabile effettuare alcune verifiche:

- valutare il patrimonio della ditta debitrice;
- verificare se la ditta sia attiva;
- escludere che il debitore sia in procedura concorsuale.

Documenti Richiesti

Indichiamo di seguito i documenti richiesti per facilitare lo svolgimento dell'azione legale negli Stati Uniti:

- estratto conto (firmato e timbrato dal legale rappresentante del venditore);
- copie conformi all'originale delle fatture (firmate e timbrate dal legale rappresentante);
- bolle di consegna **firmate** dall'acquirente;
- indicare la persona che ha effettuato l'ordine e produrre prova scritta attraverso **la copia degli ordini firmata dall'acquirente**;
- condizioni generali di vendita **firmate dall'acquirente**, nelle quali è importante specificare la parte che si assume il rischio dell'eventuale smarrimento della merce;
- garanzie personali dell'acquirente (**fortemente consigliate**).



Tali documenti dovranno essere necessariamente tradotti in lingua inglese o prodotti in doppia lingua, firmati dalle parti.

In assenza di tale documentazione o in caso di contestazione la Corte americana potrebbe richiedere la deposizione delle **persone a conoscenza dei fatti** ed è per questo necessario individuare le persone disposte a testimoniare in America in caso di necessità ed indicarne i nominativi sin da subito.

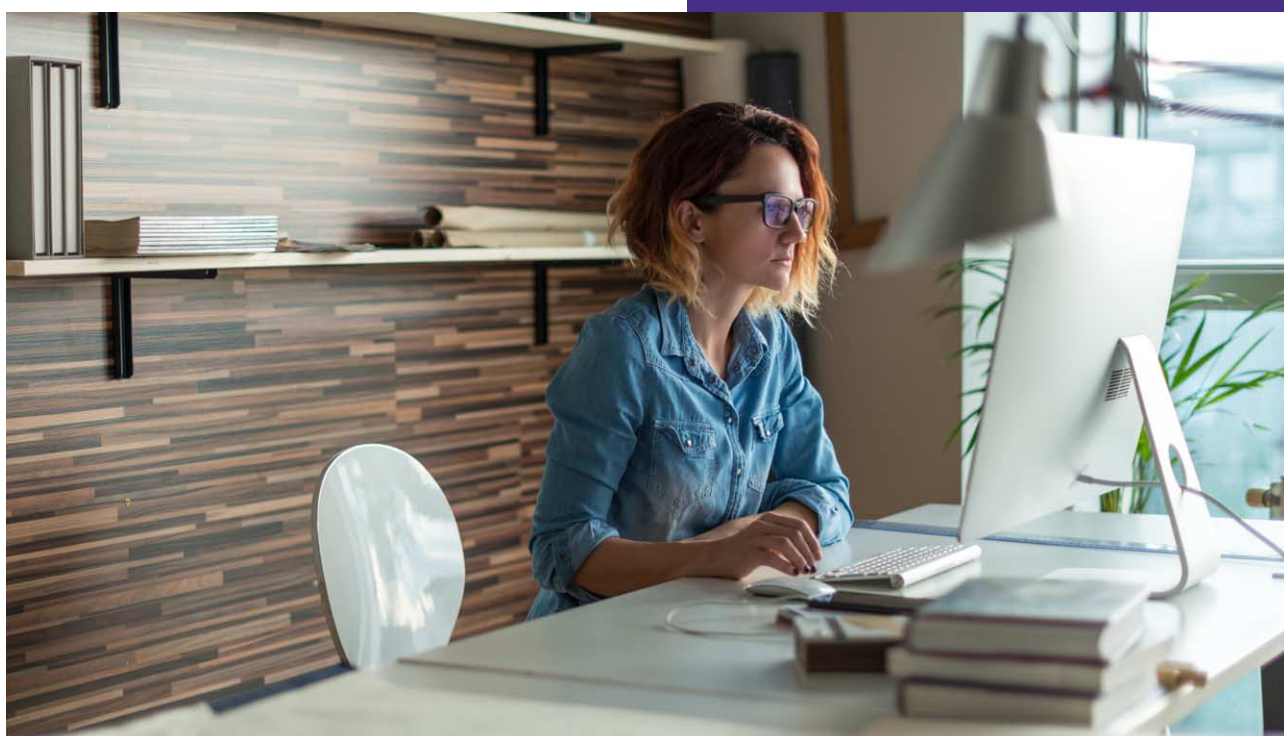
Infine è consigliato indicare l'eventuale importo che si è disposti ad accettare come saldo e stralcio, in caso di opposizione.

Evidenziamo, peraltro, che solo percentuali pari al 10-20% di cause giungono al *trial*, in quanto le parti ed i legali tendono a conciliare prima che tale fase si apra.

Ottenere informazioni finanziarie su aziende private è molto difficoltoso e costoso. È anche possibile acquistare un report sulla situazione finanziaria da fornitori specializzati, e se possibile, una garanzia personale che concede credito negli Stati Uniti.

ATTENZIONE

- necessaria la testimonianza in loco in caso di opposizione
- tutti documenti devono essere sottoscritti dal debitore e tradotti in inglese
- la percentuale applicata dei legali americani in caso di recupero giudiziale è alta



Costi di Recupero e interessi di mora

In America non è possibile addebitare legalmente i costi di riscossione e gli interessi senza un accordo preventivo firmato dal debitore che autorizza tali addebiti, anche se esiste tale accordo, i tribunali non sempre lo applicano.

Gli interessi di mora, se pattuiti nel contratto, possono essere addebitati fino al tasso legale di interesse consentito dallo Stato in cui il debitore risiede.

Se tale accordo non è disponibile, il creditore può addebitare il tasso di interesse consentito dalla legge.



Di seguito illustriamo le varie fasi dell'azione legale americana e delle procedure concorsuali vigenti.



L'azione legale

L'azione legale viene introdotta mediante atto di citazione che viene notificato alla controparte, in particolare in caso di società: l'ufficiale giudiziario provvede a notificare l'atto e se entro 30 giorni non viene perfezionata la notifica depositerà il documento presso la Segreteria di Stato. Invece se la notifica deve essere effettuata nei confronti di una persona fisica e l'ufficiale giudiziario non riesce a reperirla l'azione verrà dismessa trascorsi 180 giorni.

Il debitore ha facoltà di opporsi entro 30 giorni dalla notifica, nella maggior parte delle giurisdizioni, senza motivare l'opposizione e di presentare domanda riconvenzionale (*counterclaim*).

In caso di '*counterclaim*' l'avvocato di parte attorea avrà 20 giorni per depositare ulteriori memorie.

Se il debitore non risponde e non si oppone il Tribunale emetterà il '*default judgement*': un provvedimento privo di formalità, basato su un giudizio sommario, in forza del quale potrà essere iniziata la fase esecutiva.

Di contro qualora il debitore presenti opposizione si procederà mediante il procedimento di '*discovery*',

ovvero l'assunzione dei mezzi istruttori da parte del legale sia del convenuto che dell'attore al di fuori del Tribunale.

È diritto di entrambi i legali assumere i mezzi istruttori, richiedere documenti, fare investigazioni, interrogazioni e richiedere deposizioni.

La controparte è tenuta a collaborare ed a tal fine può essere richiesto al Tribunale di emettere sanzioni in mancanza di collaborazione.

Successivamente inizierà il processo (*trial*), con un primo tentativo di conciliazione (che è obbligatorio solo se stabilito dal Tribunale) e verranno assunti ulteriori mezzi istruttori su richiesta del giudice (*additional discovery*).

Il processo proseguirà con ulteriori udienze a seconda del comportamento delle parti e qualora il Tribunale non dovesse ritenere sufficientemente provati i fatti verrà richiesta l'escussione dei testimoni.

Il procedimento si concluderà con l'emissione di una sentenza e solitamente il termine per presentare appello è di 30 giorni. In assenza di appello si potrà proseguire con la fase esecutiva, denominata *attachment* ovvero pignoramento.

L'azione legale può durare da due a tre anni, dipende dallo Stato in cui si svolge.

I costi e le norme sul recupero del debito dipenderebbero essenzialmente dalle disposizioni statali e dalle disposizioni contrattuali.

A volte gli stessi costi dell'avvocato sono sproporzionati rispetto ai costi dell'azione legale e all'ammontare del debito da recuperare.

La risoluzione alternativa delle controversie

L'alternativa all'azione legale può essere l'*Alternative Dispute Resolution Methods* (ADR), data la natura lunga e costosa delle azioni legali negli Stati Uniti, i metodi di risoluzione alternativa delle controversie sono molto comuni.



Come primo approccio la legge, impone ai tribunali federali l'obbligo di fornire i mezzi per risolvere le controversie attraverso l'ADR. In secondo luogo e come accennato in precedenza, la maggior parte dei casi negli Stati Uniti finisce con un compromesso negoziato e l'ADR costituisce quindi un canale rilevante per farlo.

Infine, i tribunali tendono sempre più a ordinare alle parti di impegnarsi in un processo di trattativa preliminare prima di iniziare il procedimento. Alcune giurisdizioni considerano questa fase anche come un requisito pre-legale che, se non, adempiuto, impedirebbe l'accesso in tribunale.

Quando il debitore diventa insolvente, la riscossione del debito diventa un compito complesso. La procedura fallimentare rimane pro-debitore e rendere insolvente una società non è un modo significativo per ottenere il pagamento. In pratica, la riorganizzazione fallimentare è drenante di risorse e raramente i creditori ottengono pagamenti.

PROCEDURE CONCURSUALI

Le procedure concorsuali sono regolate dalla *Federal Bankruptcy Reform Act* del 1994. Ci sono 2 tipi di procedure concorsuali:

- **Chapter 7 'liquidation':**
 - (volontaria) procedura volta a convertire in liquidità il patrimonio consolidato della società, comprensivo cioè di beni, crediti e diritti. La società debitrice procede alla formazione dello stato passivo sulla base dei propri libri contabili inserendo i vari creditori in una lista e poi provvede alla ripartizione dell'attivo tra i creditori privilegiati e successivamente ai creditori chirografari. Al termine di tale procedimento la società debitrice cessa di esistere;
 - (involontaria) l'istanza di fallimento è presentata almeno da tre creditori e se accolta il procedimento si svolgerà come nel caso di liquidazione volontaria.
- **Chapter 11 'reorganization':**
 - la società debitrice solitamente è una società per azioni o a responsabilità limitata che cerca di sanare la propria situazione finanziaria. È una procedura volta alla conservazione della società. L'azienda presenta un piano di risanamento da proporre ai creditori, tale documentazione deve attestare che lo stato di insolvenza può essere realmente superato grazie al piano proposto.

I creditori interessati a partecipare al procedimento devono presentare domanda di ammissione del loro credito (termine specificato sulla notifica inviata dal Tribunale). Una volta che la proposta viene votata dalla maggioranza dell'assemblea dei creditori ed approvata dal Tribunale diviene efficace nei confronti di tutti i creditori.

La società debitrice può compiere operazioni ordinarie ma non straordinarie.

In entrambe le procedure il debitore o il curatore creano una lista di creditori ai quali inviano una comunicazione per informarli dell'avvenuto assoggettamento della società debitrice a procedura concorsuale. Non appena ricevuta tale comunicazione il creditore deve interrompere ogni tipo di azione pendente nei confronti della ditta debitrice ed insinuare il proprio credito nel termine indicato. Nella notifica viene specificato il termine per provvedere all'insinuazione (*submit the claim with a proof of claim in writing*) e se sono esistenti beni aggredibili o meno.

Qualora nella notifica sia indicata la possibilità di insinuare il credito dovranno essere inviati i

documenti attestanti il proprio credito al Tribunale fallimentare (fatture, riconoscimento del debito) e una procura debitamente compilata e sottoscritta dal legale rappresentante della società creditrice.

Non ci sono costi per insinuare il credito, mentre saranno addebitati dal corrispondente estero i costi previsti per monitorare la procedura.

Gli amministratori e i fiduciari possono chiedere ai tribunali di cancellare determinate transazioni concluse prima della procedura di insolvenza. In particolare, qualsiasi misura presa dal debitore ritenuta fraudolenta o dannosa per i creditori sarebbe nulla.

Possono essere applicati dei periodi di sospetto che vanno dai 90 giorni a sei anni. La maggior parte delle volte, si può negoziare di fronte a un'azione di preferenza e regolare l'importo richiesto.

La **clausola di riservato dominio** è molto rara negli Stati Uniti, quindi non è consigliabile presentarla in tribunale, poiché i creditori privilegiati hanno la priorità sulla merce non pagata.



Euler Hermes

Il gruppo Euler Hermes è il leader mondiale dell'assicurazione crediti e compagnia riconosciuta come specialista delle cauzioni, garanzie e recupero crediti. Con oltre 100 anni di esperienza, offre alle imprese del segmento business-to-business (B2B) servizi finanziari per supportare la gestione del portafoglio clienti.

Grazie ad una banca dati proprietaria ed a una rete di specialisti in loco, monitora ed analizza quotidianamente l'evoluzione della solvibilità di aziende di ogni dimensione, incluse le multinazionali, operanti nei mercati che rappresentano il 92% del PIL mondiale. Il Gruppo, con sede a Parigi, è presente in più di 50 Paesi con i suoi oltre 6.400 collaboratori. Euler Hermes è una società di Allianz, è quotata all'Euronext Parigi (ELE.PA) e beneficia dei rating AA da parte di Standard & Poor's e Aa3 di Moody's. Euler Hermes ha raggiunto nel 2016 un giro d'affari consolidato di 2,6 miliardi di euro ed ha coperto transazioni commerciali per un ammontare totale di 883 miliardi di euro.



Euler Hermes Italia

Via Raffaello Matarazzo, 19
00139 Roma

Piazza della Repubblica, 14
20121 Milano

Scopri come possiamo supportare
la tua impresa con le nostre soluzioni
per la gestione dei crediti commerciali:
www.eulerhermes.it

Seguici su   

AVVERTENZA LEGALE ED ESONERO DA RESPONSABILITÀ

Questa guida si pone l'obiettivo di evidenziare le caratteristiche generali degli ordinamenti giuridici vigenti nei diversi Stati, in un'ottica di tutela preventiva del credito con l'avvertenza, comunque, che essa contiene delle mere indicazioni di riferimento che vanno sempre verificate caso per caso prima di intraprendere la relativa azione legale anche perché non si garantisce la loro completezza accuratezza ed aggiornamento e si declina ogni responsabilità per eventuali errori ed omissioni. Di conseguenza, tali indicazioni non devono essere interpretate come raccomandazioni per le svolgimento delle relative attività ed azioni legali. Per tutti i motivi rappresentati Euler Hermes S.A. (N.V.) Rappresentanza generale per l'Italia, i suoi partners, agenti, dipendenti declinano ogni tipo di responsabilità nei confronti di chiunque prenda qualsiasi decisione o intraprenda azioni sulla base delle informazioni contenute nella presente scheda.