



Università
Ca' Foscari
Venezia

Corso di Laurea Magistrale (*ordinamento
ex D.M. 270/2004*)
in Economia degli Scambi Internazionali

—
Tesi di Laurea

Ca' Foscari
Dorsoduro 3246
30123 Venezia

Garanzie bancarie internazionali.

Relatore

Ch. Prof. Fabrizio Marrella

Primo correlatore

Prof. Alberto Urbani

Secondo correlatore

Prof.ssa Lorian Pelizzon

Correlatore esterno

Roberto Busato

Laureanda

Alessandra Zago

Matricola 816366

Anno Accademico

2011 / 2012

INDICE-SOMMARIO

INDICE-SOMMARIO.....p. 3

INTRODUZIONE.....p. 7

PARTE PRIMA LE GARANZIE BANCARIE INTERNAZIONALI

CAPITOLO PRIMO LA CAMERA DI COMMERCIO INTERNAZIONALE

1. L'ordinamento degli scambi economici internazionali.....p. 11
2. (segue) Le organizzazioni non governative.....p. 16
3. La Camera di Commercio Internazionale.....p. 18
4. Organi specializzati della Camera di Commercio Internazionale.....p. 22
5. L'attività di codificazione privata della CCI.....p. 25

CAPITOLO SECONDO LE NORME UNIFORMI CCI PER LE GARANZIE A PRIMA DOMANDA (URDG 758)

1. Il contratto autonomo di garanzia (o garanzia "a prima richiesta"). Disciplina generale.....p. 31
2. Evoluzione storica delle norme ICC relative alle garanzie bancarie.....p. 38
3. Caratteristiche delle nuove norme.....p. 40
4. Le Norme Uniformi ICC per le Garanzie a Prima Richiesta.....p. 43
 - 4.1. Art. 1. Applicazione.....p. 45
 - 4.2. Art. 2. Definizioni.....p. 46
 - 4.3. Artt. 3 e 4. Interpretazione ed emissione.....p. 49
 - 4.4. Artt. 5, 6, 7, 8, e 9. Autonomia e condizioni documentarie.....p. 50
 - 4.5. Artt. 10, 11 e 13. Avviso e modifiche.....p. 53
 - 4.6. Artt. 14, 15, 16, 17 e 18. Presentazione e richiesta a valere.....p. 56
 - 4.7. Artt. 19, 20, 21 e 22. Esame di una richiesta e pagamento.....p. 58

| | |
|--|-------|
| 4.8. Artt. 23 e 24. Proroga e difformità | p. 60 |
| 4.9. Artt. 25 e 26. Estinzione..... | p. 62 |
| 4.10. Artt. 12, 27, 28, 29, 30, 31 e 32. Responsabilità del garante..... | p. 32 |
| 4.11. Artt. 33, 34 e 35..... | p. 66 |
| 5. Il servizio DOCDEX..... | p. 71 |

CAPITOLO TERZO
STAND-BY LETTER OF CREDIT: GARANZIA O CREDITO
DOCUMENTARIO?

| | |
|---|-------|
| 1. Il credito documentario negli scambi internazionali..... | p. 75 |
| 2. Il credito documentario, il contratto autonomo di garanzia e la <i>stand by letter of credit</i> : similitudini e differenze..... | p. 78 |
| 3. La convenzione ONU in materia di <i>stand by letter of credit</i> | p. 81 |

PARTE SECONDA
L'ESPERIENZA DI VENETO BANCA

CAPITOLO PRIMO
IL GRUPPO VENETO BANCA ED IL CENTRO ESTERO MERCI NORD-EST

| | |
|--|-------|
| 1. Veneto Banca, un gruppo in crescita: dalle origini ad oggi..... | p. 90 |
| 2. Il Centro Estero Merci (C.E.M.) Nord-Est..... | p. 94 |

CAPITOLO SECONDO
L'ATTIVITA' DEL C.E.M.

| | |
|--|--------|
| 1. L'operatività ordinaria del C.E.M..... | p. 97 |
| 2. L'attività del C.E.M. in materia di garanzie bancarie internazionali..... | p. 102 |
| 3. Tipologie di garanzie emesse dal C.E.M..... | p. 105 |
| 3.1. Il <i>Bid Bond</i> | p. 105 |
| 3.2. Il <i>Performance Bond</i> | p. 107 |
| 3.3. L' <i>Advance Payment Bond</i> | p. 109 |
| 3.4. Il <i>Retention Money Bond</i> | p. 111 |

| | |
|--|--------|
| 3.5. Altri tipi di garanzia..... | p. 113 |
| 4. L'esperienza sul campo: quando a valere non sono le URDG..... | p. 114 |

| | |
|------------------|--------|
| CONCLUSIONI..... | p. 121 |
|------------------|--------|

APPENDICI

| | |
|--|--------|
| 1. Flussi di esportazioni internazionali di merci..... | p. 127 |
| 2. Flussi di importazioni internazionali di merci..... | p. 128 |
| 3. Il Gruppo Veneto Banca oggi..... | p. 129 |
| 4. Esempi di testi di garanzie bancarie internazionali..... | p. 130 |
| 4.1. Testo standard per <i>Bid Bond</i> | p. 130 |
| 4.2. Testo standard per <i>Advance Payment Bond</i> | p. 131 |
| 4.3. Testo standard per <i>Performance Bond</i> | p. 132 |
| 4.4. Testo standard per <i>Payment Guarantee</i> | p. 134 |
| 4.5. Testo standard per <i>Retention Money Bond</i> | p. 135 |
| 4.6. Testo standard per <i>Guarantee for Warranty Obligations</i> | p. 137 |
| 4.7. Testo standard per Ritiro merce in mancanza di P/C..... | p. 138 |
| 4.8. Testo standard per Contro-Garanzia..... | p. 140 |
| 5. Istruzioni alle banche corrispondenti richiedenti l'emissione di una garanzia da parte di una banca del Kuwait..... | p. 142 |

BIBLIOGRAFIA

| | |
|----------------------------------|--------|
| Indice della dottrina..... | p. 147 |
| Indice della giurisprudenza..... | p. 156 |

| | |
|-----------------|--------|
| SITOGRAFIA..... | p. 161 |
|-----------------|--------|

INTRODUZIONE

Fra le cose che ricordo con maggior piacere del periodo speso a Treviso per conseguire la laurea in Commercio Estero, vi è senza dubbio lo *stage* all'estero. Tornata a casa, l'esperienza maturata in Canada mi ha convinto a proseguire gli studi e più precisamente con il corso di Laurea magistrale in Economia degli Scambi internazionali, proseguo naturale della triennale. Accanto a questa convinzione ne è maturata un'altra: il percorso di studi non consente una formazione *tout court* di un profilo lavorativo interessante. Lo studio deve necessariamente essere affiancato da esperienze concrete che rendano più appetibile, dinanzi al mondo del lavoro, lo studente che si appresta ad entrarvi ed in più gli consentano di capire verso quale strada orientarsi. E' stata quest'idea che mi ha spinto a ricercare una nuova opportunità di *stage* anche durante il corso di Laurea magistrale, trovandola presso Veneto Banca. L'istituto di credito montebellunese fa parte di un solido gruppo che nel tempo non solo è riuscito ad affermarsi a livello nazionale, ma ha anche intrapreso con successo la via dell'internazionalizzazione. La progressiva espansione e la continua ricerca di personale qualificato lo caratterizzano quale gruppo in crescita in grado di offrire opportunità di formazione e lavoro. Chi, come me, ha avuto la fortuna di entrare a far parte di questa realtà anche solo per pochi mesi condivide il giudizio positivo. L'inserimento nell'ufficio Centro Estero Merci Nord-Est mi ha consentito di vedere come funzionano nella pratica elementi fino a quel momento conosciuti solo attraverso gli studi, ma soprattutto di scoprire e approfondire la conoscenza degli strumenti di pagamento internazionali che transitano attraverso una banca. La disponibilità di coloro che lavorano all'interno dell'ufficio mi ha dato la possibilità di comprendere un lavoro, oltre che di aggiungere conoscenze al mio personale bagaglio culturale. L'esito positivo dell'esperienza di *stage* è stato il punto di partenza da cui si è mossa la successiva fruttuosa collaborazione che mi ha portato a scrivere il presente lavoro. Ritengo utile precisare in questa sede che il taglio dell'analisi sarà prevalentemente economico dato il corso di studi. Traendo spunto dalla recentissima revisione delle Norme della Camera di Commercio Internazionale sulle garanzie a prima richiesta, ho scelto di centrare la

tesi di Laurea magistrale sul tema delle garanzie bancarie internazionali. Ho voluto portare la mia personale esperienza all'interno della tesi: conscia del fatto che la teoria da sola non basta, vi ho unito una parte che voglio definire "concreta". Si tratta infatti di una sezione dedicata all'ufficio in cui ho svolto il periodo di *stage* e in cui troverà applicazione quanto analizzato nella sezione precedente. Il lavoro pertanto è suddiviso in due Parti. La Prima, più "teorica", consentirà al lettore di conoscere non solo l'organizzazione non governativa di cui si è detto, la CCI, con la sua attività di codificazione privata, ma anche due ulteriori strumenti di pagamento estremamente diffusi quali i crediti documentari e le *stand by letters of credit*. Nella Seconda Parte invece, verrà dato spazio a Veneto Banca e all'ufficio Centro Estero Merci Nord-Est. Dopo aver presentato adeguatamente l'istituto di credito di cui fa parte, verrà dedicato ampio spazio all'ufficio. Un'interessante rassegna delle attività svolte in quest'ufficio con i diversi strumenti utilizzati nel campo delle garanzie chiuderà il presente lavoro.

PARTE PRIMA
LE GARANZIE BANCARIE
INTERNAZIONALI

CAPITOLO PRIMO

LA CAMERA DI COMMERCIO INTERNAZIONALE

SOMMARIO: 1. L'ordinamento degli scambi economici internazionali – 2. (segue) Le organizzazioni non governative – 3. La Camera di Commercio Internazionale – 4. Organi specializzati della Camera di Commercio Internazionale – 5. L'attività di codificazione privata della CCI.

1. L'ordinamento degli scambi economici internazionali.

Si potrebbe paragonare il sistema degli scambi economici internazionali a un'ampia scena nella quale si muovono diversi attori, gli attori del commercio internazionale. Non è possibile infatti parlare di diritto internazionale in quanto non esiste un ordinamento autonomo e riconosciuto dalla comunità internazionale come tale e tanto meno dunque di soggetti. Nemmeno esiste una corte di tale livello che possa essere adita in caso di controversie nascenti da rapporti non completamente riconducibili all'interno di un unico ordinamento giuridico ⁽¹⁾. La comunità internazionale appare dunque anorganica nel senso che non ha quelle strutture necessarie a produrre e far rispettare in maniera coercitiva delle norme ⁽²⁾. Tale mancanza viene limitatamente sopperita per mezzo dell'impegno diretto dei membri della comunità internazionale, ma è necessario ricordare che gli Stati detengono il monopolio coercitivo, mentre non vale lo stesso per gli altri attori. Benché manchi un insieme di regole codificate entro le quali muoversi, gli scambi

⁽¹⁾ A tal proposito v. nota 137.

⁽²⁾ U. DRAETTA, *Principi di Diritto delle Organizzazioni Internazionali*, 3 ed., Milano, Giuffrè, 2010, p. 2.

internazionali sono andati aumentando in maniera esponenziale a partire dal termine della Seconda Guerra Mondiale ⁽³⁾. Il crescente numero di operatori economici coinvolti rende il commercio internazionale un ambiente particolarmente vivace e profittevole anche se estremamente frammentato. I diversi attori che si muovono al suo interno possono essere distinti in quattro categorie: 1) gli stati, 2) le organizzazioni intergovernative, 3) le organizzazioni non governative ed infine 4) le imprese multinazionali. Oggigiorno non vi è Stato nel mondo che non si occupi di commercio con l'estero, talvolta bloccando i propri confini alla libera circolazione di merci e servizi, talvolta aprendosi al sistema economico mondiale scegliendo di partecipare ad accordi internazionali, talvolta ancora limitando il suo intervento in materia ⁽⁴⁾. Il carattere indipendente e sovrano di questi membri della comunità internazionale da sempre rende difficilmente immaginabile il loro assoggettamento ad una qualche forma di "autorità sovraordinata ed eteronoma rispetto ad essi" ⁽⁵⁾. Per quanto riguarda le organizzazioni intergovernative (d'ora in avanti OIG), esse sono frutto della cooperazione tra Stati. Sono uno strumento particolarmente sofisticato di cooperazione orientato a curare un interesse comune a più Stati. Questi ultimi, determinata l'esistenza dell'interesse unitario, istituzionalizzano la loro cooperazione affidandone la titolarità e la gestione ad una organo appositamente

⁽³⁾ Dai dati delle Tavole A e B riportate in Appendice emerge come il valore delle esportazioni sia passato da 59 miliardi di dollari nel 1948 a 14.581 miliardi nel 2010. Mentre per quanto riguarda le importazioni vi è stato un deciso incremento da 62 a 15.077 miliardi di dollari nello stesso periodo. I flussi di importazioni ed esportazioni sono cresciuti notevolmente in circa 65 anni, tanto da rendere sempre più importante l'attività di codificazione delle prassi commerciali internazionali operata da organizzazioni di origine intergovernativa, ma anche non governativa. E' possibile trovare una discussione ampia ed approfondita sul tema in F. MARRELLA – F. GALGANO, *Diritto del commercio internazionale*, 3 ed., Padova, CEDAM, 2011.

⁽⁴⁾ In Italia l'intervento dello Stato nel commercio con l'estero trova fondamento nell'art. 41 Cost.: "L'iniziativa economica privata è libera. Non può svolgersi in contrasto con l'utilità sociale o in modo da recare danno alla sicurezza, alla libertà, alla dignità umana. La legge determina i programmi e i controlli opportuni perché l'attività economica pubblica e privata possa essere indirizzata e coordinata a fini sociali". Dunque tale articolo afferma il principio di libertà di iniziativa economica certamente inteso entro i limiti imposti dall'utilità sociale. V. F. MARRELLA – F. GALGANO, op. cit., p. 36 e F. GALGANO - S. RODOTÀ, *Art. 41-44. Rapporti economici* in G. BRANCA (a cura di) *Comm. Cost.*, tomo II, Bologna, Zanichelli, 1982.

⁽⁵⁾ V. nota 2.

costituito. Da notare è che sono gli Stati nell'esercizio della loro sovranità a rinunciare ad occuparsi direttamente dell'interesse comune in questione, anche arrivando a sacrificare il proprio particolare interesse eventualmente in conflitto ⁽⁶⁾. Normalmente le OIG svolgono limitate funzioni. Innanzitutto costituiscono il forum permanente di negoziazione per gli Stati che ne fanno parte, ma possono anche essere dotate di meccanismi di risoluzione delle controversie che dovessero sorgere tra gli Stati membri e molto raramente godono di poteri normativi ⁽⁷⁾. Non è un compito semplice l'individuare i tratti comuni dell'insieme estremamente eterogeneo delle OIG. Basti pensare che rientrano in questa categoria organismi particolarmente importanti sulla scena internazionale come l'Organizzazione delle Nazioni Unite (ONU) o l'Organizzazione Mondiale per il Commercio (OMC), ma anche attori meno noti quali la Conferenza permanente dell'Aja di diritto internazionale privato o l'Organizzazione Internazionale del Lavoro (ILO). Tutte le OIG però sono in grado di influenzare in maniera più o meno incisiva i traffici commerciali internazionali. Nello specifico esse possono agire con funzioni di impulso alla stipula di Convenzioni interstatali per esempio in materia di uniformazione delle norme di conflitto dei vari Stati ⁽⁸⁾. Ma possono anche

⁽⁶⁾ U. DRAETTA, op. cit., p. 9.

⁽⁷⁾ Le OIG si caratterizzano normalmente per vedere tutti gli Stati membri in posizione di perfetta parità perciò ad ogni Stato equivale un voto. Esse inoltre per deliberare ammettono in genere il voto unanime anche se dalla Guerra Fredda ad oggi si è ormai affermato nella prassi diplomatica e nelle OIG il meccanismo del *consensus*: una decisione si considera approvata qualora nessuno si opponga esplicitamente. Infine le OIG si distinguono fra OIG a vocazione internazionale (ad esempio l'ONU e l'OMC) e a vocazione internazional-regionale (UE, ASEAN, NAFTA e molte altre). In materia si vedano M. GIULIANO, *La cooperazione degli Stati e il commercio internazionale*, 2 ed., Milano, Giuffrè, 1978, p. 135, P. PICONE – G. SACERDOTI (a cura di), *Diritto internazionale dell'economia: raccolta sistematica dei principali atti normativi internazionali ed interni con testi introduttivi e note*, Milano, Franco Angeli, 1982, pp. 1 ss., M. GIULIANO - T. SCOVAZZI - T. TREVES, *Diritto internazionale, parte generale*, 2 ed., Milano, Giuffrè, 1983, pp. 3 – 28, T. TREVES – T. SCOVAZZI – M. GIULIANO, *Diritto internazionale, problemi fondamentali*, Milano, Giuffrè, 2005, pp. 134 ss. e A. CASSESE, *Diritto internazionale*, Bologna, Il Mulino, 2006, pp. 145 ss.

⁽⁸⁾ Per tutti quei contratti che presentino punti di collegamento con più Stati, quali per esempio la diversa nazionalità delle parti, il luogo di esecuzione del contratto, ecc., si presenta il problema di quale sia il diritto che debba regolare i rapporti tra le parti. A meno che le parti non l'abbiano espressamente scelta, è comunque possibile determinare la legge applicabile al contratto in base a precise leggi emanate da ciascuno Stato. Il principio di statualità del diritto non impone

predisporre strumenti di cd. *soft law*, ad esempio attraverso leggi modello che sebbene non vincolanti possono comunque essere particolarmente utili. Infine le OIG incidono sulla disciplina dei rapporti nascenti dal commercio transnazionale mediante la predisposizione di modelli e guide contrattuali. In merito alle imprese multinazionali (MNE, dall'acronimo dei termini inglesi *MultiNational Enterprises*), si ritrova una efficace definizione in "*Multinational Enterprises and the Global Economy*" di John H. Dunning e Sarianna M. Lundan:

«a multinational or transnational enterprise is an enterprise that engages in foreign direct investment (FDI) and owns or, in same way, controls value-added activities in more than one country».

Delle imprese multinazionali di solito si tende ad evidenziare la loro libertà di movimento, talvolta anche al di fuori della legalità, poiché operano in diverse aree del mondo e per tanto non rientrano sotto nessuna giurisdizione in particolare. Tuttavia, in molti casi, esse preservano un forte radicamento con il proprio territorio "dal momento che il loro vantaggio comparato è creato e mantenuto nel loro paese d'origine" (⁹). Il *World Investment Report 2009*, pubblicato dall'UNCTAD (*United Nations Conference on Trade and Development*), afferma che in totale nel mondo le imprese transnazionali sono 889.416 di cui 82.053 società madri e 807.363 affiliate. Tali imprese sono a tutti gli effetti attori

semplicemente che all'interno dei confini di un certo Stato si applichi esclusivamente il diritto di quello Stato. Ciascun Paese infatti può stabilire nella propria sovranità che in determinate situazioni si applichi il diritto prodotto da altri Stati anziché il proprio. Non solo. Gli Stati predispongono norme di diritto internazionale privato (d.i.pr.) che risolvono, ciascuno dal proprio punto di vista, i medesimi problemi senza necessariamente tener conto delle norme di d.i.pr. generate dagli altri Stati. Al fine di superare i conflitti che potrebbero sorgere in un contesto così frammentato, vengono spesso stipulate Convenzioni internazionali mediante le quali gli Stati si impegnano reciprocamente ad adottare norme di conflitto uniformi. Per una discussione più ampia sul tema si veda F. MARRELLA – F. GALGANO, op. cit., pp. 217 ss.

(⁹) M. CESA, *Lo Stato nella politica internazionale contemporanea*, al sito internet <http://didattica.spbo.unibo.it/bologna/dipartim/dist/scienzaepolitica/index.php/scipol/article/viewFile/326/326>. L'autore continua spiegando che "qui [nello Stato d'origine] si svolgono di solito la ricerca e lo sviluppo di nuove tecnologie e di nuovi prodotti, qui vengono formulate le strategie globali, qui si mantiene spesso anche il controllo delle risorse finanziarie, e da qui proviene anche il nerbo del management. E qui, infine, c'è di solito anche un governo che tende ad appoggiarle e a favorirle con varie misure".

fondamentali del commercio internazionale e ciò viene confermato non solo dalle cifre significative, ma anche dai numerosi tentativi di disciplinare l'esercizio della loro potenza economica esperiti da alcune OIG a partire dagli anni '60. E' necessario precisare che i codici di condotta realizzati in tal senso risultano privi di efficacia vincolante sul piano. Essi infatti si prefiggono il mero obiettivo di indicare delle linee guida o "standard comportamentali" che i destinatari, ossia le imprese, possono adottare su base volontaria (¹⁰). I codici di condotta si qualificano dunque come strumenti di *soft law*, ma non per questo si devono ritenere inutili. Gli Stati sono i primi potenziali "utilizzatori" in quanto possono recepire i codici predisposti dalle OIG, qualora volessero dotarsi di una legislazione in materia, e renderli così vincolanti per le imprese che hanno sede all'interno dei propri confini nazionali (¹¹). Più difficile è il caso di recepimento di un codice elaborato da un'ONG da parte di uno Stato. I codici di origine a-statale, tuttavia, sono quelli che registrano la più alta adesione da parte degli operatori privati in quanto costoro sono contemporaneamente sia coloro che li hanno messi nero su bianco (per il tramite delle organizzazioni da loro costituite) sia coloro ai quali sono destinati. Infine le stesse imprese, transnazionali così come nazionali, possono autonomamente dotarsi di codici di *business ethic* sia per scopi organizzativi sia di marketing. Sta di fatto che in quest'ultimo caso si afferma una

(¹⁰) Esempi di codici di condotta prodotti da OIG sono il *Codice di condotta delle società transnazionali* redatto nel 1976 dal Comitato Economico e sociale delle Nazioni Unite. Si veda sul tema A. DI BLASE, *Il progetto NU di codice di condotta per le società multinazionali* in A. GIARDINA – G. L. TOSATO, *Diritto del commercio internazionale*, Giuffrè, Milano, 1996, p. 421 e ancora il *Codice di condotta sul trasferimento di tecnologia* dell'UNCTAD oppure i *Principi direttivi dell'OCSE destinati alle imprese multinazionali* adottati nel 2000. I codici di condotta possono essere classificati secondo almeno tre criteri: a) la fonte, per cui si distingue fra codici di origine statale e interstatale e quelli di origine a-nazionale (individuali, cioè adottati da una sola impresa, e collettivi, ossia elaborati da associazioni di categoria); b) l'oggetto, e dunque si distinguono in base al dettaglio delle norme contenute e da ultimo c) il fine. V. anche F. MARRELLA – F. GALGANO, op. cit., pp. 853 ss e A. PERULLI (a cura di), *L'impresa responsabile. Diritti sociali e corporate social responsibility*, Matelica, Halley editrice, 2007, pp. 35 ss.

(¹¹) Un esempio è il caso della Gran Bretagna che dal 2003 si è dotata di nuove norme in materia di diritto societario a seguito degli scandali *Enron* e *WorldCom*. Si vedano il sito internet www.dti.gov.uk per il testo delle norme, mentre F. GALGANO - F. MARRELLA, *Diritto e prassi del commercio internazionale*, in *Tratt. dir. comm. e dir. pubbl. econ.*, vol. XLVIII, Padova, CEDAM, 2010 per una descrizione del fatto.

corporate social responsibility "dal basso" a differenza di quella che viene calata dall'alto attraverso norme statuali o codici di organizzazioni intergovernative (recepiti). Sono le imprese che scelgono di adottare certi comportamenti piuttosto che altri e non Stati od OIG che impongono un'opera moralizzatrice dell'attività privata d'impresa. Da qui il successo dei codici individuali e collettivi.

2. (segue) Le organizzazioni non governative.

A completamento della rassegna iniziata al § 1, vengono qui considerate le organizzazioni non governative, d'ora in avanti ONG. Come affermano Galgano – Marrella in "Diritto del commercio internazionale" la letteratura giuridica non si è risparmiata versando fiumi d'inchiostro sulle ONG impegnate nella difesa dei diritti umani, nella lotta alla povertà, nella riduzione della fame nel mondo o negli interventi di emergenza nelle zone colpite da calamità naturali o guerre come ad esempio *Amnesty International*, *Médicins sans frontières* e WWF. Tuttavia accanto a questi organismi, i cui fini sono umanitari, esistono anche ONG a vocazione economica. La più famosa è senz'ombra di dubbio la Camera di Commercio Internazionale (verrà in seguito abbreviata in CCI), ma altre possono essere citate come l'*Association Internationale des Transporteur Aériens* (IATA)⁽¹²⁾, o l'*International Accounting Standard Board* (IASB)⁽¹³⁾. Esse assumono la

⁽¹²⁾ Così si definisce al sito internet www.iata.org: "IATA is an international trade body, created over 60 years ago by a group of airlines. Today, IATA represents some 240 airlines comprising 84% of total air traffic. The organization also represents, leads and serves the airline industry in general".

⁽¹³⁾ Così la stessa organizzazione si definisce al sito internet www.iasb.org: "The IFRS Foundation is an independent, not-for-profit private sector organization working in the public interest. Its principal objectives are: a) to develop a single set of high quality, understandable, enforceable and globally accepted international financial reporting standards (IFRSs) through its standard-setting body, the IASB; b) to promote the use and rigorous application of those standards; c) to take account of the financial reporting needs of emerging economies and small and medium-sized entities (SMEs); and d) to bring about convergence of national accounting standards and IFRSs to high quality solutions". Lo IASB è un'organizzazione di assoluta rilevanza per l'Unione Europea in quanto, fin dal 2002, i suoi principi in materia di contabilità internazionale vengono recepiti da quest'ultima. A conferma di quanto detto, si legga il Reg. n. 1606/02/CE del Parlamento Europeo e del Consiglio del 13 luglio 2002 relativo all'applicazione dei principi contabili internazionali, in G.U.C.E., L. 243 dell'11 settembre 2002, pp. 1 ss.

forma di associazioni di diritto interno con attività transnazionale dal punto di vista giuridico ⁽¹⁴⁾. Le funzioni svolte dalle ONG sono essenzialmente tre: 1) consultiva, 2) di coordinamento ed infine 3) risolutiva delle controversie. Per trovare fondamento alla prima delle tre competenze, è necessario consultare la Carta delle Nazioni Unite che all'art. 71 recita:

«The Economic and Social Council may make suitable arrangements for consultation with non-governmental organizations which are concerned with matters within its competence. Such arrangements may be made with international organizations and, where appropriate, with national organizations after consultation with the Member of the United Nations concerned».

Le Nazioni Unite dunque ammettono la possibilità di prendere opportuni accordi con le ONG competenti nella materia oggetto d'attenzione. La Carta delle Nazioni Unite è un trattato internazionale mediante il quale nel 1945 a San Francisco fu istituita forse la maggiore OIG per rilevanza sul piano internazionale ⁽¹⁵⁾. Si potrebbe obiettare che, data la natura pattizia dell'accordo che ha portato alla nascita delle Nazioni Unite, gli atti da esse prodotti hanno valore solamente negli Stati che ne sono membri e dunque l'efficacia delle azioni intraprese da tale organismo sia territorialmente limitata. In realtà, il numero elevatissimo di Stati membri dell'ONU spinge ad affermare che il suo statuto sia oggi pressoché universalmente riconosciuto. Ecco allora che grazie alla portata generale della Carta si può affermare che si è aperta la strada verso una (opportuna) consultazione delle ONG: l'art. 71 si configura come un vero e proprio *trait d'union* fra OIG ed ONG. Ma se da un lato il collegamento fra organismi di origine interstatale e non ha aperto nuove prospettive, dall'altro ha evidenziato la farraginosità dell'ordinamento internazionale. Sotto il profilo dell'effettiva

⁽¹⁴⁾ Cfr. P. BENVENUTI, voce *Organizzazioni internazionali non governative*, in *Enc. giur. Treccani*, Roma, Quaderni del veltro, 1991, pp. 1-9.

⁽¹⁵⁾ Dal sito www.un.org/en/aboutun/index.shtml: "The United Nations is an international organization founded in 1945 after the Second World War by 51 countries committed to maintaining international peace and security, developing friendly relations among nations and promoting social progress, better living standards and human rights. Due to its unique international character, and the powers vested in its founding Charter, the Organization can take action on a wide range of issues, and provide a forum for its 193 Member States to express their views, through the General Assembly, the Security Council, the Economic and Social Council and other bodies and committees".

uniformazione del diritto del commercio internazionale, infatti, l'attività complessivamente svolta dalle ONG ha rivelato l'inefficienza di molte organizzazioni intergovernative che oggi si trovano a recepire le norme da queste raccolte perché effettivamente utili ed utilizzate ⁽¹⁶⁾. Proseguendo nell'elenco delle funzioni svolte dalle ONG a vocazione economico-transnazionale, queste ricoprono il ruolo di coordinatori per coloro i quali ne sono membri. Non è infrequente infatti che le imprese membre affidino a tali organismi il compito di elaborare modelli contrattuali, identificare le *best practices*, emanare regole di *business ethics* e codificare, anche se solo in forma privata, gli usi del commercio internazionale. Un esempio è sicuramente la Camera di Commercio Internazionale con la sua ricca attività di codificazione degli usi del commercio internazionale di cui si dirà in seguito. Da ultimo, alle ONG viene riconosciuto il compito di risolvere le controversie che nascono tra i propri membri per mezzo dell'arbitrato ⁽¹⁷⁾ o più in generale degli *ADR methods* ⁽¹⁸⁾.

3. La Camera di Commercio Internazionale.

La CCI è l'organizzazione privata rappresentativa di tutti i settori imprenditoriali a livello mondiale. Scopo della CCI è promuovere un sistema aperto di commercio

⁽¹⁶⁾ V. F. MARRELLA – F. GALGANO, op. cit., a p. 122.

⁽¹⁷⁾ L'arbitrato "è un processo privato, volto ad una giustizia alternativa rispetto a quella di cognizione somministrata dal giudice statale. Ha per oggetto controversie su posizioni e pretese giuridiche; si svolge innanzi ad un privato (l'arbitro) con la partecipazione dei litiganti in contraddittorio; mette capo ad una disposizione, il lodo dell'arbitro vincolante tra le parti". V. E. FAZZALARI, voce *Arbitrato*, in *Dig. disc. priv.*, sez. civ., vol. I, 4 ed., Torino, UTET, 1987, pp. 389-407. Come precisa F. MARRELLA – F. GALGANO, cit., a p. 922, "poiché l'arbitro decide una controversia non si tratta di conciliazione o di mediazione. Mentre il conciliatore od il mediatore non dispongono di poteri decisori vincolanti ed hanno il compito di indurre le parti ad una soluzione transattiva, funzione caratteristica dell'arbitro è proprio quella di esaminare la fondatezza delle pretese delle parti e decidere la lite tramite un atto vincolante, il lodo".

⁽¹⁸⁾ L'acronimo sta per *Alternative Dispute Resolution methods*. Al sito www.hg.org/adr.html vengono qualificati come segue: "ADR typically refers to processes and techniques of resolving disputes that fall outside of the judicial process (formal litigation – court)". Alcuni esempi di organi ai quali ci si può risolvere per applicare metodi di risoluzione delle controversie alternative al giudice sono *ADR Chambers International*, *Association for International Arbitration (AIA)* e non ultima la Camera di Commercio Internazionale.

ed investimenti internazionali e così aiutare le associazioni imprenditoriali nell'affrontare sia le sfide che le opportunità offerte dalla globalizzazione. Da sempre la CCI è strenuamente convinta che il mercato sia un potente mezzo attraverso il quale raggiungere pace e prosperità e lo testimonia il fatto che il ristretto gruppo che determinò la sua nascita si definì composto da "mercanti di pace" ⁽¹⁹⁾. Nel 1919, ad Atlantic City nel New Jersey (U.S.A.), alcuni lungimiranti imprenditori di varie nazionalità si riunirono per discutere sulle iniziative da intraprendere al fine di superare le conseguenze disastrose della Prima Guerra Mondiale sui traffici internazionali ⁽²⁰⁾. Un anno più tardi, sotto l'impulso di colui che venne poi nominato primo presidente, Etienne Clémentel, costituirono a Parigi la CCI nella forma di associazione privata riconosciuta e regolata dal diritto francese ⁽²¹⁾. Oggi, l'impegno diretto nel commercio internazionale dei soggetti che ne rappresentano la base associativa conferisce alla CCI un ruolo di primo piano nell'elaborazione di norme che regolano gli scambi commerciali internazionali ⁽²²⁾. Anche se si basano su un impegno volontario, tali norme

⁽¹⁹⁾ V. Principali attività della ICC in *Norme Uniformi della ICC per le Garanzie a Prima Richiesta*, Roma, ICC Italia, 2010, p. 91. L'appellativo fa indubbio richiamo al fatto non trascurabile che la Prima Guerra Mondiale si era conclusa solo un anno prima. Gli imprenditori fondatori della CCI infatti appartenevano tutti agli Stati usciti vincitori dal conflitto: Stati Uniti, Gran Bretagna, Francia, Belgio ed Italia. Cfr. articolo pubblicato il 22/05/1920 in *The New York Times* dal titolo "Ready for new trade body".

⁽²⁰⁾ Il 22/10/1919 apparve un articolo all'interno del quotidiano *The New York Times* dal titolo "To start world's business league; Committee of Trade Leaders Adopts Plan for International Chamber of Commerce". Così recita l'inizio di tale articolo: "The first steps toward an International Chamber of Commerce, to co-ordinate and regulate the trade of the world, were taken tonight when a special committee of 350 leaders in the commerce of America, Great Britain, France, Italy, and Belgium, unanimously adopted a plan for a permanent organization to operate in business, much as the League of Nations will operate in politics".

⁽²¹⁾ Cfr. www.iccwbo.org/id93/index.html: "Much of ICC's initial impetus came from its first president, Etienne Clémentel, a former French minister of commerce. Under his influence, the organization's international secretariat was established in Paris". V. anche F. MARRELLA – F. GALGANO, cit., a p. 124, dove si aggiunge che durante il secondo conflitto mondiale l'attività della CCI subì una battuta d'arresto. I suoi organi furono trasferiti in Svezia, paese proclamatosi neutrale nel 1939. Solo al termine del conflitto la CCI poté riprendere la sua espansione affermandosi anche in Asia e nei Paesi di nuova indipendenza. Oggi rappresenta migliaia di imprese e associazioni in più di 130 paesi.

⁽²²⁾ Dal punto di vista dell'ordinamento italiano rileva Cass., 14 ottobre 2009, n. 21833, in *Mass. Foro it.*, 2009, p. 1275 in cui la Suprema Corte afferma che "le norme e gli usi uniformi della camera di commercio internazionale hanno esclusivamente natura giuridica di usi negoziali, ossia

vengono quotidianamente utilizzate in migliaia di transazioni internazionali tanto da divenire strumenti che un buon operatore economico deve conoscere. L'attività della CCI non si limita alla produzione di corpi normativi fruibili dagli operatori dei mercati internazionali, bensì spazia dalla fornitura di servizi quali ad esempio quelli forniti dalla Corte internazionale di arbitrato o quelli del Centro internazionale di perizia tecnica alla partecipazione in qualità di osservatore ai lavori delle maggiori OIG. Inoltre ha uno *status* consultivo del grado più elevato (*Top level consultation status*) presso l'ONU e le sue agenzie specializzate in applicazione dell'art. 71 della Carta delle Nazioni Unite (v. § 2, capitolo II) ⁽²³⁾. Le associazioni industriali e bancarie così come le imprese di qualsiasi Paese possono divenire membre della CCI per mezzo dell'istituzione di un Comitato nazionale che appunto raggruppi tutte le associazioni e le imprese a livello di singolo Stato (previo consenso del Consiglio mondiale) ovvero possono aderire direttamente alla CCI. Il Comitato nazionale ha il compito di rendersi interprete delle esigenze del mondo imprenditoriale fatte presenti dai propri membri e trasmettono poi ai rispettivi governi i punti di vista della CCI. In Italia esiste dal 1920, ossia da quando l'organismo internazionale si è costituito, in quanto gli

di clausole d'uso integrative della volontà dei contraenti." A conclusioni simili giunge Cass., 8 marzo 1996, n. 1842, in *Riv. dir. int. priv. e proc.*, 1996, p. 835 e Cass., 10 giugno 1983, n. 3992, in *Mass. Foro it.*, 1986 e Cass., 6 febbraio 1982, n. 693, in *Mass. Foro it.*, 1983.

⁽²³⁾ Al sito www.iccwbo.org/id93/index.html sono elencate le competenze che la stessa CCI si riconosce: "a) fissare regole e standard [setting rules and standards], b) promuovere la crescita e la prosperità [promoting growth and prosperity], c) diffondere le competenze acquisite in ambito economico [spreading business expertise] e d) patrocinare il commercio internazionale [advocate for international business]". Per quanto riguarda invece le finalità della CCI, al medesimo sito è scaricabile la Carta costitutiva e all'art. 1, c. 2 si può leggere: "ICC brings together the various economic sectors in market economy countries and acts to: a) represent trade, industry, finance, transport, insurance and, in general, all sectors of international business; b) ascertain the views of corporations, companies, organizations, firms and individuals involved in international trade and related business operations and voice them to the relevant intergovernmental institutions and, through its National Committees, Groups and Direct Members, to their governments and other bodies in their respective countries; c) assure effective and consistent action in the economic and legal fields in order to contribute to the harmonious growth and the freedom of international commerce; d) provide practical and expert services to the international business community; e) encourage effective rapprochement and cooperation among businessmen in different countries and among the organizations that bring them together".

imprenditori italiani furono fra coloro che ne determinarono la costituzione ⁽²⁴⁾. Gli organi che costituiscono la CCI sono descritti negli articoli che vanno dal 5 al 10 della *Constitution*, lo Statuto della CCI. Essi sono: a) il Consiglio mondiale, b) il Comitato direttivo e c) il Segretariato internazionale entro cui operano alcune Commissioni permanenti. Il Consiglio mondiale (*World Council*) è l'equivalente dell'assemblea generale delle maggiori OIG e dunque l'organo supremo della CCI. E' composto da esponenti del mondo economico provenienti e nominati dai Comitati nazionali. Costoro però non sono gli unici a partecipare ai lavori del Consiglio in quanto fino a dieci membri diretti possono essere eventualmente invitati. I compiti del Consiglio riguardano la determinazione della politica generale, l'adozione e la discussione di eventuali modifiche allo statuto, la decisione di costituire commissioni ed altri organi di lavoro appropriati, di creare, sospendere e sciogliere i Comitati nazionali e di ammettere nuovi membri, infine prende decisioni in materia finanziaria. Da un punto di vista prettamente organizzativo, spetta sempre ai membri del Consiglio eleggere il Presidente ed il Vice-presidente della CCI il mandato dei quali dura due anni ⁽²⁵⁾. Per quanto riguarda il Comitato esecutivo (*Executive Board*), esso consta di 27 membri di cui sette sono componenti di altri organi della CCI ed entrano a farne parte d'ufficio (*ex officio members*), mentre gli altri venti vengono eletti dal Consiglio mondiale su indicazione del Comitato per una durata in carica di tre anni. Le competenze del Comitato sono numerose, ma in linea di massima risulta responsabile per lo sviluppo e l'implementazione della strategia, della politica e del programma d'azione della CCI e per la supervisione degli aspetti finanziari ⁽²⁶⁾. Il Segretariato internazionale (*International Secretariat*), infine, è guidato da un Segretario generale che ha il compito di lavorare a stretto contatto con i Comitati nazionali al

⁽²⁴⁾ L'art. 1 dello Statuto del Comitato nazionale italiano della Camera di Commercio Internazionale afferma che si tratta di "un'associazione senza fine di lucro costituita nel 1920 quale Comitato Nazionale della Camera di Commercio Internazionale (ICC International Chamber of Commerce), organizzazione con sede a Parigi, il cui fine fondamentale è la promozione di una economia aperta a livello mondiale, anche per contribuire al mantenimento della pace e delle amichevoli relazioni tra i popoli".

⁽²⁵⁾ Cfr. art. 5 *Constitution of the International Chamber of Commerce*.

⁽²⁶⁾ Cfr. art. 6, *Constitution*, op. cit.

fine di realizzare il programma di lavoro della CCI. Tale segretario viene nominato dal Consiglio su iniziativa del Presidente e raccomandazione del Comitato esecutivo. Quest'ultimo fra l'altro ha anche il compito di vagliare periodicamente l'attività svolta dal Segretario (²⁷). Infine, le imprese e le associazioni membre possono contribuire alla definizione della posizione della CCI su tematiche di ordine economico partecipando ai lavori delle Commissioni (*ICC Commissions*). Esse costituiscono il fondamento della CCI ed oggi sono composte, nel loro insieme, da più di 500 esperti del mondo economico che collaborano gratuitamente al fine di formulare le politiche della CCI ed elaborare le sue norme. Le Commissioni hanno il compito di controllare ogni iniziativa promossa dai governi nazionali o dagli organismi internazionali riguardanti le aree di loro competenza e di preparare la loro posizione che poi sottoporranno a costoro (²⁸).

4. Organi specializzati della CCI.

Oltre agli organi essenziali per il suo funzionamento previsti nello Statuto, la CCI è dotata di alcune "braccia" operative. Prima fra tutti per importanza vi è senza dubbio la Corte Internazionale di Arbitrato. Trattasi di un organo permanente con sede a Parigi la cui finalità principale è quella di promuovere la soluzione delle controversie nel commercio internazionale attraverso l'arbitrato (²⁹). Il servizio di arbitrato promosso della CCI e realizzato dalla Corte è un arbitrato istituzionale,

(²⁷) Cfr. art. 9, *Constitution*, op. cit.

(²⁸) V. www.iccwbo.org ed anche lo Statuto della Camera di Commercio Internazionale disponibile al medesimo sito internet per una descrizione esaustiva delle funzioni e delle competenze riconosciute ai principali organi della CCI.

(²⁹) Al sito internet www.cciitalia.org/arbitrato.htm si aggiunge che l'arbitrato non è l'unico strumento offerto dalla Corte Internazionale d'Arbitrato per risolvere le controversie. Infatti, "la ICC mette a disposizione delle imprese altri mezzi per la risoluzione delle controversie, quali: a) *ICC ADR Rules (Alternative Dispute Resolution Rules)*, che predispongono un meccanismo di risoluzione delle controversie mediante il quale le parti, con la collaborazione di una terza parte neutrale, possono giungere ad una composizione amichevole delle controversie stesse, b) *ICC International Centre for Expertise (Centro Internazionale di Perizia Tecnica)* ed infine c) *ICC DOCDEX Rules (Documentary Credit Dispute Resolution Expertise Rules)*" di cui si dirà in seguito.

ma aperto in quanto rivolto a qualunque soggetto fosse interessato ad attivarlo e non esclusivamente ai cittadini degli Stati in cui si è costituito un Comitato nazionale. L'adozione dell'arbitrato internazionale CCI offre specifici vantaggi alle parti. Mentre di regola i sistemi giudiziari non consentono la scelta del giudice, le Regole di arbitrato della CCI permettono di scegliere colui che rivestirà il ruolo di arbitro. In questo modo le parti possono individuare gli arbitri tra persone specializzate nelle singole materie oggetto del contendere. Alle parti, in posizione perfettamente paritaria, viene riconosciuta inoltre la possibilità di scegliere il luogo, le norme applicabili e la lingua dell'arbitrato. Il risultato è una decisione più rapida e con minori costi rispetto alla giustizia ordinaria ⁽³⁰⁾. Il lodo arbitrale infine è vincolante per le parti, salvo che queste non decidano diversamente, e difficilmente impugnabile data la statura di coloro che vengono chiamati ad esprimersi. Se vi fossero dei dubbi in merito al riconoscimento internazionale del lodo arbitrale, è necessario sapere che oggi è più facile che venga data esecuzione ad questo piuttosto che ad una sentenza grazie al fatto che oltre 120 Paesi hanno ratificato la Convenzione delle Nazioni Unite del 10 giugno 1958 (Convenzione di New York) sul Riconoscimento e l'Esecuzione dei Lodi Arbitrali Stranieri ⁽³¹⁾. Tramite essa l'esecutività delle pronunce arbitrali straniere negli Stati aderenti alla Convenzione è stata notevolmente facilitata. A corroborare quanto detto intervengono i dati. Infatti, dalla sua costituzione, nel 1923, la Corte Internazionale di Arbitrato ha gestito circa 12.000 controversie ed il ricorso ad un simile strumento si sta dimostrando in netta crescita in tutto il mondo, soprattutto nelle economie emergenti ⁽³²⁾. Tuttavia vi è da precisare che non è la Corte ad esprimersi direttamente in merito ai casi che le vengono sottoposti. Come detto, infatti, le parti individuano l'arbitro che conoscerà del loro caso e sarà poi la pronuncia di quest'ultimo ad essere sottoposta al vaglio della Corte. I suoi membri, provenienti da ben sessanta nazioni, hanno il compito di

⁽³⁰⁾ In tal senso si veda quanto affermato a proposito del DOCDEX per la risoluzione di controversie in materia di norme CCI al § 4 del successivo capitolo.

⁽³¹⁾ Il testo integrale in lingua originale è disponibile ai siti internet www.uncitral.org o www.newyorkconvention.org.

⁽³²⁾ www.cciitalia.org/arbitrato.htm.

assistere e monitorare le pronunce arbitrali adottando tutte le misure necessarie per lo svolgimento del procedimento, dalla costituzione del collegio arbitrale all'esame del progetto del lodo. Infine verificano che le norme CCI sull'arbitrato così come tutte le altre norme CCI siano correttamente applicate ⁽³³⁾. Continuando la rassegna degli organi specializzati della CCI, il secondo che viene qui considerato è il Centro Internazionale di Perizia Tecnica. Creato nel 1976 a Parigi, offre il supporto tecnico per la risoluzione delle controversie, mettendo a disposizione esperti nei settori tecnici e finanziari su richiesta dei soggetti interessati ⁽³⁴⁾. Le perizie vengono effettuate in base alle *ICC Rules for Expertise* aggiornate nel 2003. Le parti che addivengono ad un simile strumento hanno la facoltà di chiedere un intervento del Centro ad intensità variabile: possono richiedere che il Centro indichi o nomini l'esperto ovvero anche che amministri l'intero procedimento. I membri del Comitato permanente vengono nominati per tre anni. Anche la Federazione Mondiale delle Camere di Commercio nasce in seno alla CCI. Si tratta di un'organizzazione "che rappresenta in ogni parte del mondo le Camere di Commercio con lo scopo di rafforzare la loro presenza mondiale e di assisterle nell'adeguamento dei loro servizi alle nuove condizioni del commercio create dalla globalizzazione" ⁽³⁵⁾. E' un vero e proprio forum nel quale avviene il reciproco scambio di esperienze cosicché le Camere possano

⁽³³⁾ Al sito internet www.cciitalia.org/arbitrato.htm si legge inoltre: "La garanzia per le parti è rappresentata, oltre che dall'autorevolezza e dalla imparzialità della Corte, dal monitoraggio che quest'ultima – avvalendosi del Segretariato ove collaborano avvocati di 12 diversi Paesi - effettua su tutto il procedimento ininterrottamente dal momento della richiesta di arbitrato fino al lodo. La Corte, tra l'altro: a) in determinati casi procede alla designazione degli arbitri, sulla base delle indicazioni fornite dai Comitati nazionali ICC, b) stabilisce il compenso degli arbitri in base al tariffario fissato dal Regolamento, c) effettua il controllo formale del lodo, con attenzione anche ai profili sostanziali, allo scopo di garantire al lodo quell'elevato standard che riduca al minimo le possibilità di impugnazione".

⁽³⁴⁾ "ICC expertise can cover technical, financial or contractual issues. It may be requested by one or several parties to a contract or before a deal has been struck. Expertise provided through the Centre can assist amicable settlement of a dispute or resolve a mere difference of opinion. It may do no more than remove uncertainty about a set of facts. If the parties wish, the findings can be binding. ICC expertise may be used during litigation or arbitration". Così si può leggere al sito internet www.iccwbo.org/court/expertise/id4595/index.html.

⁽³⁵⁾ www.cciitalia.org/organi.htm. L'ultimo Congresso, il settimo, si è tenuto a Mexico City (Messico) dall'8 al 10 giugno 2011, mentre il prossimo si svolgerà a Doha nel 2013.

potenziare i servizi messi a disposizione degli operatori economici sfruttando l'estensione della loro rete globale. La *ICC World Chamber Federation*, infine, dispone di un proprio network, l'*ICC World Chambers Network*, per mezzo del quale il *World ATA Carnet Council* gestisce i Carnet ATA ⁽³⁶⁾. E' stato invece fondato nel 1979 l'*Institute of World Business Law* (Istituto del diritto degli affari internazionali). Svolge da sempre attività di ricerca, di formazione e di divulgazione del diritto degli affari internazionali intrattenendo rapporti non solo con giuristi e uomini d'affari, ma anche con studenti universitari. La sua finalità è il rafforzamento del legame tra mondo degli affari e professione legale, per questo motivo rientrano nel suo programma seminari e conferenze, soprattutto sui temi dell'arbitrato, della contrattualistica internazionale, del project finance e del commercio elettronico. I temi di cui si occupa portano l'Istituto a collaborare con la Corte Internazionale di Arbitrato della ICC ⁽³⁷⁾. Non tutti gli organi specializzati della CCI hanno sede a Parigi. L'*ICC Commercial Crime Services* (CCS) infatti è ubicato a Londra ed opera nel settore della prevenzione degli illeciti commerciali internazionali. Si tratta di una divisione specializzata articolata in tre *Bureaux* e nella *Cybercrime Unit*. Per quel che riguarda i tre Uffici essi sono: l'*International Maritime Bureau* (Ufficio Marittimo internazionale) fondato nel 1981 con il "compito di prevenire e contenere le frodi e altre pratiche sospette nei traffici marittimi internazionali nonché di ridurre i rischi di pirateria. Dispone di un sistema satellitare attraverso il quale le compagnie di navigazione possono monitorare la localizzazione delle proprie navi" ⁽³⁸⁾, il *Counterfeiting Intelligence Bureau* (Ufficio d'inchiesta sulla contraffazione) creato nel 1985 allo

⁽³⁶⁾ Il *World ATA Carnet Council* (Watac), cui aderiscono circa 60 Paesi, effettua la gestione del sistema dei Carnet ATA che vengono rilasciati alle imprese tramite le Camere di commercio. Nel sito della ICC Italia viene così definito il Carnet ATA: "è un documento doganale internazionale, creato all'inizio degli anni sessanta per facilitare l'importazione temporanea in franchigia di campioni commerciali, attrezzature professionali e merci destinate a fiere ed esposizioni. Il sistema opera nel quadro di una Convenzione doganale internazionale gestita dalla *World Customs Organization* (WCO)".

⁽³⁷⁾ www.cciitalia.org/organi.htm.

⁽³⁸⁾ V. nota 36.

scopo di contrastare la contraffazione nonché gli atti fraudolenti in materia di proprietà intellettuale ed infine il *Financial Investigation Bureau*.

5. L'attività di codificazione privata della CCI.

Una tra le funzioni della CCI è la produzione di modelli contrattuali uniformi, codici di condotta, regole uniformi e clausole contrattuali (v. § 3, cap. II). La CCI dunque si pone l'ambizioso obiettivo di tradurre la prassi esistente nei mercati internazionali in regole che possano poi essere riconosciute e adottate dagli operatori economici. I risultati dell'attività di codificazione vengono naturalmente adottati su base volontaria e per questo si qualifica come codificazione "privata". I modelli contrattuali, così come i diversi corpi normativi prodotti dalla CCI nel tempo, si distinguono per l'approccio il più possibile neutrale nella regolazione dei rapporti contrattuali ⁽³⁹⁾. L'esperienza maturata dai suoi membri nei diversi ambiti di competenza delle Commissioni ha fatto sì che le clausole e le disposizioni venissero concepite "tenendo conto della gran varietà dei sistemi giuridici statali e delle esigenze del commercio internazionale" ⁽⁴⁰⁾. Ciascuna delle 16 Commissioni permanenti in seno alla CCI ha contribuito e continua a fornire il proprio fondamentale apporto all'attività di codificazione di questa ONG a vocazione economica. Fra queste, la prima di cui si tratta nel presente lavoro è la Commissione anti-corruzione. Attiva fin dal 1977 con la pubblicazione delle prime norme contro i fenomeni di corruzione, la Commissione aveva anticipato alcuni dei contenuti che si sarebbero poi ritrovati nella Convenzione OCSE sulla corruzione dei funzionari stranieri del 1997 (*OECD Anti-Bribery Convention*) oggi applicata da trentotto Stati, di cui quattro non membri OCSE ⁽⁴¹⁾. Dal 2011 esiste una revisione completa del Codice di condotta della CCI che tratta delle

⁽³⁹⁾ L'aspetto della neutralità è un concetto fondamentale nella produzione della CCI. A riprova si veda quanto afferma G. AFFAKI nell'Introduzione alle *Norme uniformi della ICC per le garanzie a prima richiesta con Moduli Tipo (URDG). Revisione 2010*. Pubblicazione ICC n. 758, Edizione bilingue E-I, ICC Italia, Roma, 2010.

⁽⁴⁰⁾ F. MARRELLA – F. GALGANO, op. cit., p. 127.

⁽⁴¹⁾ Cfr. al sito www.oecd.org/daf/nocorruption/convention.

misure che le imprese dovrebbero implementare al fine di prevenire la corruzione. Tali regole sono da intendersi quale metodo di auto-regolazione per le imprese internazionali e costituiscono ciò che potrebbe essere definito un comportamento diligente nella lotta alla corruzione. Alcune società multinazionali, oltre ad riferirsi alla Convenzione OCSE, hanno fatto esplicito richiamo al Codice della CCI essendo per loro ben più utile in quanto tratta della corruzione all'interno del settore privato ⁽⁴²⁾. La Commissione sull'Arbitrato invece ha l'obiettivo di creare un forum di esperti per mettere insieme idee ed implementare nuove politiche su temi pratici relativi all'arbitrato internazionale, alla composizione di controversie internazionali in ambito commerciale ed agli aspetti legali e procedurali dell'arbitrato ⁽⁴³⁾. La sua attività impatta naturalmente sulle norme che stanno alla base dei procedimenti che è possibile esperire innanzi alla Corte internazionale di arbitrato, organo a sua volta della CCI. La prima versione delle Regole di arbitrato risale al 1922. Più volte rimaneggiate nel tempo, il 1° gennaio 2012 sono entrate in "vigore" le nuove Regole riviste e corrette alla luce dei cambiamenti e delle odierne esigenze dei mercati internazionali. Numerosi sono invece i modelli contrattuali e le clausole sviluppati dalla Commissione pratica e leggi commerciali. Della stessa non è possibile non citare l'ultima revisione datata 2010 degli *Incoterms* (Pubbl. ICC 715). Gli *Incoterms* sono oggi undici termini commerciali ciascuno individuato da tre lettere che riflettono la prassi seguita dagli operatori di tutto il mondo nei contratti di vendita delle merci. Le regole *Incoterms* trattate nella pubblicazione della CCI individuano le responsabilità di compratori e venditori relative alla consegna delle merci in base ai contratti di compravendita

⁽⁴²⁾F. MARRELLA – F. GALGANO, cit., a pag. 128 elencano Shell e Nestlé fra le MNE che si sono avvalse del Codice di condotta CCI. La grande differenza di tale Codice dalla Convenzione OCSE infatti sta nei soggetti destinatari: mentre la CCI si rivolge al settore privato in quanto organismo nato e operante per i privati, la Convenzione mira a colpire la corruzione dei funzionari pubblici. Il nome completo della Convenzione è *OECD Convention on combating bribery of foreign public officials in international business transactions*. Per una discussione sul tema si veda F. MARRELLA – F. GALGANO, op. cit., pp. 272 ss e G. SACERDOTI, *La Convenzione OCSE del 1997 sulla lotta contro la corruzione dei pubblici ufficiali stranieri nelle transazioni commerciali internazionali. Scritto destinato agli studi in onore di Francesco Capotorti*, Riv. it. dir. proc. pen., 1998, pp. 1349 ss.

⁽⁴³⁾ Cfr. www.iccwbo.org/policy/arbitration/id2882/index.html.

da questi stipulati. Esse inoltre sono regole ufficiali che definiscono la ripartizione dei rischi e delle spese tra le parti (⁴⁴). Proseguendo nella rassegna delle Commissioni, la Commissione su marketing e pubblicità nel 2011 ha lanciato invece la nona versione, in ordine di tempo, del *Consolidated ICC Code of Advertising and Marketing Communication Practice*. Sin dalla sua nascita nel 1973, tale Codice fissa gli standard etici e le linee guida per una auto-regolazione vincente delle imprese in tale settore. Il suo scopo è quello di proteggere i consumatori stabilendo con chiarezza cosa si rientri o non rientri nei limiti di un marketing responsabile in grado di assicurare comunicazione, ma anche pratiche legali ed oneste (⁴⁵). Sicuramente molto prolifica è stata infine la Commissione tecnica e pratica bancaria. Fra i corpi normativi più recenti non è possibile non menzionare la pubblicazione delle *Uniform Customs and Practice for Documentary Credits* (UCP 600) che nel 2007 ha sostituito la precedente versione del 1993, UCP 500. Dello stesso anno (2007) è l'*International Standard Banking Practice* (ISBP, Pubbl. ICC n. 681), mentre di un anno più tardi sono le *ICC Uniform Rules for Bank-to-Bank Reimbursements under Documentary Credits* (URR 725). La pubblicazione più recente risale al 2010 e concerne le Norme Uniformi ICC per le Garanzie a Prima Richiesta (URDG 758) che ha sostituito la precedente versione, URDG 458, entrata in "vigore" nel 1992 e di cui si dirà nel prossimo capitolo. Per quanto riguarda le altre Commissioni non menzionate nella presente rassegna, si rammenta che anche se la loro attività non ha dato vita ad uno o più corpi normativi pubblicati dalla CCI, esse hanno comunque contribuito in passato e continuano a lavorare oggi per le imprese e le associazioni che sono da esse rappresentate. Talvolta sotto forma di seminari o conferenze organizzati per i membri CCI, talvolta partecipando a forum mondiali su tematiche specifiche, talvolta ancora collaborando con altri organismi internazionali o facendosi promotori di iniziative mirate, le Commissioni esplicano la loro indispensabile

(⁴⁴) V. Introduzione in *Incoterms® 2010 della Camera di Commercio Internazionale*. Pubblicazione ICC n. 715, ICC Italia, Edizione bilingue E-I, Roma, 2010.

(⁴⁵) V. al sito www.iccwbo.org/policy/marketing/id8532/index.html.

funzione all'interno della CCI, senza dubbio nell'interesse dei suoi membri ⁽⁴⁶⁾. Nel prossimo capitolo l'attenzione verrà focalizzata sull'attività di una sola fra le 16 Commissioni: la Commissione tecnica e pratica bancaria. Il suo lavoro e la sua "produzione normativa" costituiranno l'oggetto privilegiato d'osservazione. Dopo una breve analisi da un punto di vista storico delle pubblicazioni precedenti, verrà dedicato ampio spazio alle Norme Uniformi della CCI per le Garanzie a Prima Richiesta (URDG 758) edite nel 2010. La scelta di focalizzarsi in maniera particolare su tali regole è dovuta al fatto che ad oggi siano le più utilizzate in ambito internazionale. Ma non basta. Esse sono infatti adoperate anche dalla banca che verrà ampiamente descritta nella Seconda Parte del presente lavoro e consentirà al lettore di ottenere una dimostrazione pratica del valore delle URDG 758 nei traffici commerciali oggi.

⁽⁴⁶⁾ Un esempio su tutti è la Commissione sull'Ambiente e l'Energia che si occupa di alcune precise tematiche quali la biodiversità, i cambiamenti climatici, l'energia, la green economy e l'acqua. La sua attività si concreta: a) nella partecipazione alle conferenze che radunano i grandi della Terra su temi legati all'ambiente (ad esempio le Conferenze di Durban, Cancun, Copenhagen, ecc.), b) nell'organizzazione di seminari rivolti ai propri membri, c) nel lancio di iniziative che portino il settore privato ad avere maggiore cura dei beni pubblici (ad esempio *Business Action for Energy and for Water*), d) nella partecipazione ai più importanti forum internazionali sul clima e sull'ambiente, ed infine e) nell'offerta di servizi specifici per i membri CCI in materia ambientale.

CAPITOLO SECONDO

LE NORME UNIFORMI ICC PER LE GARANZIE A PRIMA RICHIESTA (URDG 758)

SOMMARIO: 1. Il contratto autonomo di garanzia (o garanzia "a prima richiesta").
Disciplina generale. 2. Evoluzione storica delle norme ICC relative alle garanzie bancarie - 3. Caratteristiche delle nuove norme. - 4. Le Norme Uniformi ICC per le Garanzie a Prima Richiesta; 4.1. Art. 1. Applicazione; 4.2. Art. 2. Definizioni; 4.3. Artt. 3 e 4. Interpretazione ed emissione; 3.4. Artt. 5, 6, 7, 8, 9 e 12. Autonomia e condizioni documentarie; 4.5. Artt. 10, 11 e 13. Avviso e modifiche; 4.6. Artt. 14, 15, 16, 17 e 18. Presentazione e richiesta a valere; 4.7. Artt. 19, 20, 21 e 22. Esame di una richiesta e pagamento; 4.8. Artt. 23 e 24. Proroga e difformità; 4.9. Artt. 25 e 26. Estinzione; 4.10. Artt. 27, 28, 29, 30, 31 e 32. Responsabilità; 4.11. Artt. 33, 34 e 35. Giurisdizione e legge applicabile. – 5. Il servizio DOCDEX.

1. Il contratto autonomo di garanzia (o garanzia "a prima richiesta"). Disciplina generale.

Dopo aver ampiamente descritto gli organi ed il funzionamento delle CCI, è utile trattare in questa sede del contratto autonomo di garanzia (o garanzia "a prima richiesta") dal punto di vista dell'ordinamento italiano, prima di commentare con attenzione le norme che questa ONG a vocazione economica vi ha dedicato. Nel sistema legislativo italiano sono espressamente previsti solo tre tipi di garanzia, pegno, ipoteca e fideiussione, di cui solo l'ultima è personale. Secondo l'art. 1936 c. c. it., "è fideiussore colui che, obbligandosi personalmente verso il creditore, garantisce l'adempimento di un'obbligazione altrui". La garanzia personale ha un preciso scopo: quanto maggiore è il numero di soggetti che rispondono del debito,

tanto maggiore è la sicurezza di riscuotere l'intero credito da parte del venditore. L'elemento caratteristico è l'accessorietà del rapporto di garanzia rispetto al contratto principale. Ciò si evince dal fatto che il fideiussore può opporre al creditore tutte le eccezioni spettanti al debitore garantito tranne quella derivante dall'incapacità (art. 1945 c. c. it.). La disciplina della fideiussione tuttavia contiene numerosi vincoli posti a tutela di colui che garantisce e si configurano come *favor fideiussoris* ⁽⁴⁷⁾. Il rischio è che nel caso in cui il debitore non paghi, diventi difficile per il creditore ottenere il ristoro rapido ed efficace. Per evitare ciò si sono affermate nuove forme di garanzia nel contesto italiano come ad esempio garanzie che prevedono la c.d. clausola di pagamento "a prima richiesta" ⁽⁴⁸⁾, fino alla diffusione di una tipologia del tutto atipica per l'ordinamento italiano quale è il contratto autonomo di garanzia o garanzia "a prima richiesta" ⁽⁴⁹⁾. Per lungo

⁽⁴⁷⁾ G. SICCHIERO, *Le garanzie bancarie*, in A. URBANI (a cura di), *L'attività delle banche*, Padova, CEDAM, 2010, p. 189.

⁽⁴⁸⁾ Il contratto autonomo di garanzia non va confuso con la garanzia accessoria munita di clausola di pagamento "a prima domanda". Quest'ultima infatti non pregiudica il potere del fideiussore che ha pagato di far valere le eccezioni nascenti dal rapporto principale con l'esercizio dell'azione di ripetizione contro il debitore come afferma G. B. PORTALE in *Nuovi sviluppi del contratto autonomo di garanzia*, in *Banca, borsa tit. cred.*, 1985, I, pp. 169 ss. In senso conforme è Cass., 28 febbraio 2007, n. 4661, in *Mass. Foro it.*, 2007, p. 713, dove si afferma che "la dottrina maggioritaria distingue opportunamente il contratto autonomo di garanzia dalla garanzia "a prima richiesta", nella quale il fideiussore si impegna a rinunciare ad opporre, prima del pagamento, le eccezioni che gli competono, in deroga all'art. 1945 c.c.. Per distinguere le due figure non è decisivo l'impiego o meno di espressioni quali "a prima richiesta" o "a semplice richiesta scritta", ma la relazione in cui le parti hanno inteso porre l'obbligazione principale e quella di garanzia: le differenze infatti vanno ricercate sul piano dell'autonomia e non su quello della causa. La clausola di pagamento a prima richiesta può riferirsi, infatti, sia ad una garanzia con carattere di accessorietà, assumendo così valenza meramente processuale (risolvendosi in una clausola di *solve ed repete*, ex art. 1462 c.c.), sia ad una garanzia svincolata dal rapporto principale garantito, configurando un contratto autonomo di garanzia". Tuttavia la giurisprudenza presenta casi in cui la conclusione è stata diametralmente opposta. Si veda Cass., 4 luglio 2003, n. 10574, in cui, riferendosi ai contratti autonomi di garanzia, i giudici affermano che "[nello stesso] ambito andrebbero annoverate anche le fideiussioni stipulate [...] «a prima richiesta»".

⁽⁴⁹⁾ Non sono mancate sentenze che si sono espresse in senso favorevole sulla validità del contratto autonomo di garanzia. Un rilevantisimo studio contenuto in G. B. PORTALE, *Fideiussione e Garantievertrag nella prassi bancaria*, in P. VERRUCOLI (a cura di), *Nuovi tipi contrattuali e tecniche di redazione nella pratica commerciale. Quaderni di Giur. comm.*, Milano, Giuffrè, 1978, pp. 5 ss., ha portato F. BONELLI ad affermare in una sua opera del 1991 che "non si dubita più, né in Italia né all'estero della validità del contratto autonomo di garanzia". Per quanto riguarda le decisioni favorevoli più significative della Cassazione si vedano: Cass., 3 settembre 1966, n. 2310,

tempo la Cassazione civile ha faticato a riconoscere la validità di simili contratti atipici, in contrasto con quanto invece accadeva all'estero. Nello specifico, in Germania il "*Garantievertrag*" è da tempo utilizzato ed integrato nel sistema giuridico nazionale. Tuttavia, dopo l'iniziale diffidenza, sono numerose le sentenze della Suprema Corte che in tempi più recenti si sono dimostrate favorevoli al contratto atipico. Ma il cammino non è stato del tutto lineare. Il primo orientamento infatti mirava a sottolineare come "ai fini della configurabilità di un contratto autonomo di garanzia oppure di un contratto di fideiussione, non è decisivo l'impiego o meno delle espressioni "a semplice richiesta" o "a prima richiesta" del creditore, ma la relazione in cui le parti hanno inteso porre l'obbligazione principale e l'obbligazione di garanzia. [...] [Pertanto, gli] elementi, che caratterizzano il contratto autonomo di garanzia e lo differenziano dalla fideiussione, devono necessariamente essere esplicitati nel contratto con l'impiego di specifiche clausole idonee ad indicare la esclusione della facoltà del garante di opporre al creditore le eccezioni spettanti al debitore principale" ⁽⁵⁰⁾. Oggi invece anche questo limite appare superato come testimonia una recentissima sentenza, ultima in ordine di tempo in materia: "alla luce della più recente giurisprudenza di queste sezioni unite [...] [si afferma] il principio di diritto secondo il quale l'inserimento in un contratto di fideiussione di una clausola di pagamento "a prima richiesta e senza eccezioni" vale di per sé a qualificare il negozio come contratto

in *Banca, borsa, tit. cred.*, 1967, II, p. 38; Cass., 10 marzo 1980, n. 1602, in *Riv. not.*, 1980, p. 842; Cass., 31 agosto 1984, n. 4738, in *Giust. civ.*, 1985, I, p. 1170 con nota di M. COSTANZA; Cass., 1 ottobre 1987, n. 7341, in *Foro it.*, 1988, I, p. 106 con note di M. VIALE e G. TUCCI; Cass., 6 ottobre 1989, n. 4006, *Banca, borsa, tit. cred.*, 1990, II, p. 145. Cass., 25 febbraio 1994, n. 1933, *Foro it.*, 1994, I, c. 1557; Cass., 27 maggio 2002, n. 7712, in *Danno e resp. civ.*, 2002, p. 446; Cass., 14 febbraio 2007, n. 3257, in *Foro it.*, 2007, I, c. 2810; Cass., 18 febbraio 2010, n. 3947, in *Giust. civ.*, 2010, p. 1349. Tra le decisioni di merito si segnalano: Trib. Milano, 14 gennaio 1985, in *Banca, borsa, tit. cred.*, 1986, II, p. 170; Trib. Bologna, 27 settembre 1984, *Banca, borsa, tit. cred.*, 1986, II, p. 339; Trib. Milano, 28 novembre 1985, in *Banca, borsa, tit. cred.*, 1987, II, pag. 56; Pret. Roma, 24 marzo 1986, in *Banca, borsa, tit. cred.*, 1987, II, p. 56; Trib. Milano, 14 settembre 1987, in *Banca, borsa, tit. cred.*, 1988, II, p. 5; Trib. Genova, 13 maggio 1997, in *Nuova giur. lig.*, 2001, p. 441. In senso contrario alla validità del contratto autonomo di garanzia: Trib. Roma, 27 maggio 1985, in *Giust. civ.*, 1986, I, p. 2010;

⁽⁵⁰⁾ Cass., 7 gennaio 2004, n. 52, in *Giur. Dir.*, 2004, p. 66.

autonomo di garanzia (cd. *Garantievertrag*)" (⁵¹). Molto più agile è stato invece il percorso delle medesime garanzie nel sistema economico. Presto adottate anche dalle banche italiane, devono la loro rapida diffusione al motivo per cui sono nate. E cioè per far fronte all'esigenza maturata nell'ambito del commercio internazionale "di disporre di garanzie cui il meccanismo attuativo risultasse immediato ed automatico, con conseguente eliminazione per il beneficiario di ogni possibile rischio connesso all'escussione" (⁵²). Anche la Suprema Corte conferma questa visione nella sentenza n. 12341 del 18 novembre 1992 in cui afferma: "la funzione di tal contratto non è proprio quella di garantire l'adempimento altrui quanto quella di far conseguire senza indugio al creditore l'oggetto della prestazione in attesa della chiarificazione del rapporto principale e delle contestazioni: in tale modo riversando sul garante il rischio dell'inadempienza colpevole o incolpevole che sia". L'autonomia del rapporto di garanzia sta nella sua insensibilità rispetto alle vicende del rapporto sottostante (⁵³). La differenza con l'obbligazione fideiussoria è messa in luce, per esempio, nella sentenza della Cassazione del 28 febbraio 1997, n. 4661: "[il] contratto [autonomo di garanzia] si distingue dalla fideiussione per la sua indipendenza dall'obbligazione principale: mentre il fideiussore è debitore allo stesso modo del debitore principale e si obbliga direttamente ad adempiere, il garante nel contratto autonomo si obbliga non tanto a garantire l'adempimento, ma piuttosto a tenere indenne il beneficiario dal nocumento per la mancata prestazione del debitore, spesso con una prestazione solo equivalente e non necessariamente corrispondente a quella dovuta". Mancando del tutto l'elemento dell'accessorietà, appare evidente che le garanzie "a prima richiesta" non possono ricondursi all'interno della sfera

(⁵¹) Cass., 27 settembre 2011, n. 19736, in *Guida al diritto*, 2011, p. 47.

(⁵²) M. VIALE, *Le garanzie bancarie*, in *Tratt. dir. comm. e dir. pubbl. econ.* diretto da F. GALGANO, vol. XV, Padova, CEDAM, 2004, p. 175.

(⁵³) E' necessario precisare che l'autonomia del contratto di garanzia rispetto al rapporto principale non è assoluta, bensì relativa essendo possibile il riequilibrio delle posizioni contrattuali tramite il sistema delle rivalse, in caso di pagamento ingiusto. Dunque l'accessorietà è inoperante nei rapporti fra garante e creditore garantito, ma appare operante invece nei rapporti fra debitore principale e creditore garantito. V. *infra* in questo paragrafo. In giurisprudenza cfr. Cass., 1 ottobre 1987, n. 7341, n. 7341, in *Foro it.*, 1988, I, p. 106.

dell'unica figura di garanzia personale tipica prevista dall'ordinamento italiano e cioè, come detto, la fideiussione così come disciplinata dagli artt. 1936 ss. c. c. it. ⁽⁵⁴⁾. Per effetto di un simile contratto, la banca ⁽⁵⁵⁾ si impegna a pagare al beneficiario (creditore principale) una somma di denaro prestabilita in caso di mancata o non corretta esecuzione dell'obbligazione contenuta nel contratto sottostante allo scopo di garantire la prestazione dell'ordinante (debitore principale). Il pagamento avviene a semplice richiesta del beneficiario. La garanzia "a prima domanda" è dunque diretta, cioè comporta l'insorgenza di un debito proprio per la banca, ed è volta a tutelare il beneficiario dai rischi connessi alla mancata o scorretta esecuzione della prestazione sottostante, non a garantirne la puntuale esecuzione ⁽⁵⁶⁾. Pertanto, a ulteriore distacco dalla fideiussione, la prestazione della banca non è identica rispetto a quella del debitore principale, ma si esplica nel mero pagamento di una somma di denaro. Ciò conferma la natura autonoma di questo contratto di garanzia: la banca non può opporre al creditore alcuna eccezione nascente dal rapporto fondamentale per evitare il pagamento ⁽⁵⁷⁾. La validità del contratto autonomo è stata d'altronde percepita fin dall'inizio dalla Suprema Corte che già nella sentenza del 1° ottobre 1987, n. 7341, rilevava che

⁽⁵⁴⁾ Cfr. Cass., 6 ottobre 1989, n. 4006, in *Banca, borsa, tit. cred.*, 1990, II, pp. 1 ss. e 725 ss. dove si evidenziano le differenze fra il contratto autonomo di garanzia e la fideiussione. La mancanza della caratteristica dell'accessorietà viene nominata in diverse sentenze, fra le quali: Cass., 11 febbraio 1998, n. 1420, in *Contratti*, 1998, p. 606; Cass., 24 aprile 1999, n. 3694, in *Riv. not.*, 1999, p. 1971.

⁽⁵⁵⁾ Come precisa M. VIALE, nulla vieta che una garanzia "a prima domanda" sia rilasciata da un soggetto diverso da una banca, nella specie compagnie assicuratrici, società finanziarie e simili. Tuttavia nella prassi risultano decisamente più diffuse le garanzie bancarie probabilmente per la solidità patrimoniale tradizionalmente riconosciuta agli istituti di credito.

⁽⁵⁶⁾ V. Cass., 6 ottobre 1989, n. 4006, in *Banca, borsa, tit. cred.*, 1990, II, pp. 1 ss. e 725 ss. con note di L. RADICATI DI BROZOLO, M. RESCIGNO, G. PORTALE e F. MASTROPAOLO; Cass., 7 giugno 1991, n. 6496, in *Banca, borsa, tit. cred.*, 1992, II, pp. 514 ss. con nota di A. MEO secondo cui "il patto autonomo di garanzia [...] consente di adempiere alla funzione, indubbiamente vitale, di riversare sul garante il rischio della mancata o non corretta esecuzione dell'obbligazione sottostante"; Cass., 18 novembre 1992, n. 12341, in *Giust. civ.*, 1993, I, pp. 1535 ss. con note di M. COSTANZA e S. DE VITIS secondo cui " la funzione di tal contratto non è proprio quella di garantire l'adempimento altrui quanto quella di far conseguire senza indugio al creditore l'oggetto della prestazione in attesa della chiarificazione del rapporto principale e delle contestazioni: in tal modo riversando sul garante il rischio dell'inadempimento colpevole o incolpevole che sia".

⁽⁵⁷⁾ Così F. BONELLI, *Le garanzie bancarie a prima domanda nel commercio internazionale*, Milano, Giuffrè, 1991, pag. 26 e M. VIALE, op. cit., p. 178.

"non vi sono ragioni per contestare la validità di siffatte pattuizioni che, pur [danno] luogo a negozi atipici", anche se, nella medesima sentenza, si puntualizza che la "autonomia del contratto atipico fideiussorio rispetto al negozio principale, [...] va sempre intesa in senso relativo" (v. *infra* in proposito). In dottrina sono invece tre le eccezioni relative al rapporto di garanzia opponibili al beneficiario: quelle letterali, quelle attinenti alla validità del contratto di garanzia e quelle dirette e personali ⁽⁵⁸⁾. In caso di escussione, la banca è tenuta a pagare se il beneficiario invia una semplice richiesta ⁽⁵⁹⁾. Qualora successivamente venisse accertato che, in realtà, non vi erano i presupposti affinché il beneficiario attivasse la garanzia, allora sarà l'ordinante a doversi rivalere nei suoi confronti, non potendo la banca esimersi dall'effettuare il pagamento e potendo questa essere rimborsata solo dal suo cliente/ordinante. La banca deve cioè pagare la sua garanzia senza batter ciglio, tuttavia viene fatto salvo il c.d. *solve et repete*, ovvero sia la possibilità di ottenere successivamente la ripetizione se la garanzia è stata indebitamente escussa ⁽⁶⁰⁾. Si determina così un'inversione dell'onere della prova ⁽⁶¹⁾. Secondo le regole generali, infatti, sarebbe il beneficiario a dover dimostrare l'inadempienza del debitore, ma in questo caso risulta liberato da tale obbligo essendo sufficiente la presentazione di una semplice richiesta di escussione ovvero, accanto a questa, l'indicazione (senza prova) degli inadempimenti. In tal modo l'autonomia del rapporto di garanzia viene preservata rispetto alle vicende

⁽⁵⁸⁾ Cfr. ad es. Pret. Milano, 3 maggio 1982, in *Banca, borsa, tit. cred.*, 1983, II, pp. 110 ss. e Pret. Milano, 5 maggio 1986, in *Banca, borsa, tit. cred.*, 1987, II, pp. 57 ss. In merito alla ripartizione si vedano F. BONELLI, op. cit., pp. 77 ss. e M. VIALE, op. cit., pp. 188 ss.

⁽⁵⁹⁾ Le Nuove norme della CCI che si occupano di garanzie a prima richiesta (URDG 758), di cui si dirà fra poco, impongono invece che la richiesta a valere sulla garanzia sia accompagnata da un documento cd. di supporto nel quale il beneficiario illustri l'inadempienza dell'ordinante.

⁽⁶⁰⁾ Cfr. Cass., 1 ottobre 1987, n. 7341, in *Banca, borsa, tit. cred.*, 1988, II, pp. 1 ss. dove si afferma, anche se l'autonomia della garanzia appare ridimensionata, che questo tipo di garanzie possono essere escusse "senza che [...] possano essere opposte le eccezioni sollevabili dal debitore garantito; tuttavia [...] tutto ciò si risolve in un'inversione dell'onere della prova perché, una volta effettuato il pagamento eventualmente ingiusto – per essere stata già esattamente adempiuta l'obbligazione principale garantita – la situazione giuridica tra le parti potrà essere riequilibrata e ristabilita con il sistema delle rivalse". V. anche Cass., 19 giugno 2001, n. 8324, in *Banca, borsa, tit. cred.*, 2002, II, p. 654; Cass., 16 novembre 2007, n. 23786, in *Giur. it.*, 2008, p. 1671.

⁽⁶¹⁾ Cfr. Cass., 12 dicembre 2008, n. 29215, in *Foro it. mass.*, 2008, p. 1963. In senso contrario si veda Cass., 19 giugno 2001, n. 8324, in *Banca, borsa, tit. cred.*, 2002, II, p. 654.

del negozio principale. Tuttavia il garante dispone di uno strumento che vincola quanto appena detto. L'unica eccezione, per mezzo della quale viene derogata la regola generale dell'autonomia della garanzia "a semplice domanda", infatti, è rappresentata dall'*exceptio doli*; anche se la giurisprudenza non si è dimostrata sempre concorde. Un esempio su tutti è la sentenza della Cassazione, 18 febbraio 2010, n. 3947, in cui si afferma che si ha "da un lato, un limite iniziale, costituito (soltanto) dalla illiceità della causa del rapporto di valuta, dall'altro, un limite funzionale, rappresentato dall'abuso del diritto da parte del beneficiario, la c.d. *exceptio doli generalis seu presentis*" (⁶²). Ravvisando perciò due limiti all'autonomia del *Garantievertrag*, anziché uno; e tuttavia vi è da rilevare che, nel contesto dell'ordinamento italiano, il primo limite descritto dalla Suprema Corte non sarebbe incompatibile con il contratto atipico di garanzia (⁶³). Sebbene l'*exceptio doli* non abbia trovato spazio all'interno dell'ordinamento italiano in una specifica norma di legge, risulta comunque riconducibile al principio della buona fede di cui agli artt. 1175 e 1375 c. c. it. (⁶⁴). In giurisprudenza si è infatti delineato un preciso orientamento in base al quale l'inopponibilità delle eccezioni derivanti dal rapporto principale può essere eccezionalmente sospesa nel caso in

(⁶²), in *Giust. civ.*, 2010, p. 1349. Per quanto riguarda l'*exceptio doli*, si veda ad es. Trib. Milano, 10 luglio 2008, in *Riv. dir. priv.*, 2008, I, p. 207 con nota di L. RENNA, Cass., 1 ottobre 1999, n. 10864, in *Contratti*, 2000, p. 139 con nota di A. A. LAMANUZZI e Trib. Torino, 16 marzo 2009, in *Dir. comm. int.*, 2009, p. 462 con nota di A. BRAGGION per quanto riguarda il caso dell'*exceptio doli* applicato ad una contro-garanzia.

(⁶³) Tale limite sarebbe valido in presenza di un contratto che coinvolga controparti residenti nel medesimo Paese. Nel caso di contratti transnazionali, invece, è accettata la prassi per cui la non liceità del contratto principale non travolge il rapporto di garanzia. L'unico limite ravvisabile, se le controparti hanno nazionalità differenti, sarebbe il limite generale dell'ordine pubblico internazionale, vincolo che tra l'altro colpisce tutti i contratti transnazionali. Come afferma F. SPAGNOLI, "nel caso di nullità del contratto base per violazione, ad esempio, di normative valutarie restrittive o di altri provvedimenti interni all'ordinamento del soggetto debitore, la dottrina reputa non trasferibili tali vizi dal rapporto di valuta a quello di garanzia, sempre che il beneficiario appartenga ad un altro ordinamento. Questo perché, altrimenti, si darebbe rilevanza ad un aspetto che proprio il contratto autonomo di garanzia vuole scongiurare, e cioè quello di coprire anche i rischi "atipici" di un affare che vede coinvolti soggetti appartenenti a nazionalità diverse, i quali non possono né conoscere alla perfezione tutti i vari ordinamenti giuridici con le loro cause di invalidità dei negozi, né prevedere i pericoli connessi a rivolgimenti politici – economici dai quali potrebbero scaturire normative restrittive, protezionistiche, ed ostili, nei confronti degli stranieri".

(⁶⁴) M. VIALE, op. cit., p. 192.

cui vi sia la prova certa e liquida che l'escussione è fraudolenta. Ovvero sia, come affermò il Tribunale di Casale Monferrato nella sentenza del 3 febbraio 1998, "quando risulti da prove «liquide», ossia documentali o di facile esame, l'intenzione del creditore di escutere la garanzia in frode alle ragioni del debitore". Presentando "prove liquide", il garante infatti permette al "giudice [...] di conoscere con assoluta evidenza la malafede del beneficiario e dunque di escludere *ictu oculi* l'esistenza di una genuina controversia tra le parti del rapporto principale in funzione del quale fu rilasciata la garanzia" ⁽⁶⁵⁾. Un'ulteriore forma di tutela riconosciuta dall'ordinamento italiano nei confronti del soggetto ordinante la garanzia è la possibilità di richiedere un provvedimento d'urgenza *ex art. 700 c. p. c. it.* ⁽⁶⁶⁾.

2. Evoluzione storica delle norme ICC relative alle garanzie bancarie.

Nel commercio internazionale si è affermata nel tempo una disciplina uniforme di fonte astatale e pertanto non è possibile non darvi spazio in un lavoro che mira a conoscere ed approfondire il tema delle garanzie bancarie internazionali. Vi è di più: tale corpo normativo costituisce il fulcro del presente lavoro e non solo sotto il profilo giuridico, bensì anche perché su di esso si basa l'operato dell'ufficio estero di Veneto Banca di cui si dirà a suo tempo. Le garanzie bancarie internazionali costituiscono l'oggetto di un compendio recentemente redatto dalla CCI. Le norme in esso contenute sono entrate in vigore il 1° luglio 2010, ma il primo tentativo compiuto dall'organismo internazionale di codificare la prassi esistente nel commercio internazionale in merito alle garanzie a prima domanda risale al 1978 quando pubblicò le "Le Norme Uniformi per i Contratti di Garanzia" ("*Uniform Rules for Contract Guarantees*", abbreviate in URCG 325).

⁽⁶⁵⁾ Trib. Udine, 22 giugno 1995, in *Giur. it.*, 1996, I, p. 429.

⁽⁶⁶⁾ Il debitore può ottenere l'inibizione dell'azione di regresso nei suoi confronti, ma non impedire che la banca paghi quanto stabilito al beneficiario. Confermano quanto detto le seguenti sentenze: Pret. Milano, 27 maggio 1986, in *Banca, borsa, tit. cred.*, 1987, II, p. 68; Pret. Roma, 2 luglio 1986, in *Banca, borsa, tit. cred.*, 1987, II, p. 71; Trib. Milano, 12 ottobre 1985, *Banca, borsa, tit. cred.*, 1986, II, p. 430.

Tale corpo normativo non forniva una distinzione fra i casi di garanzie autonome ed accessorie in ragione dei diversi approcci al problema nelle differenti legislazioni nazionali ⁽⁶⁷⁾. Tuttavia il fatto che in tali norme la garanzia potesse essere escussa solo in caso di inadempienza dell'ordinante dimostrata per mezzo di una sentenza o di un lodo arbitrale, e non a semplice richiesta del beneficiario, sembrava indirettamente far riferimento alle garanzie accessorie ⁽⁶⁸⁾. Nella prassi le garanzie accessorie venivano rilasciate solo nel 20% dei casi ⁽⁶⁹⁾ e di conseguenza le norme CCI risultavano applicabili ad un numero così limitato di contratti che ben presto divennero uno strumento poco utilizzato. La mancanza di chiarezza ha spinto la CCI, dapprima, a redigere una raccolta di modelli con relativo commento intitolata *Model forms for issuing contract guarantees under the ICC Uniform Rules for Contract Guarantees*, Pubbl. n. 406 del 1982 in cui si sottolineava come le formule suggerite nella Pubblicazione n. 325 si riferissero a garanzie accessori ⁽⁷⁰⁾. Mentre, successivamente, la presa d'atto della limitata utilizzazione nella pratica delle garanzie accessorie l'ha indotta a produrre un nuovo corpo normativo entrato in "vigore" nel 1992, le URDG 458 ⁽⁷¹⁾, esplicitamente rivolto alle garanzie autonome ⁽⁷²⁾. Al contrario delle URDG 325 che non riscossero molto successo, le URDG 458 riflettevano la realtà delle

⁽⁶⁷⁾ V. *Introduction* in *ICC Règles Uniformes relatives aux Garanties du Contract*. Pubblicazione ICC n. 325, 1978: "Il n'a pas été non plus jugé possible de traiter du sujet complexe de la nature juridique de la garantie, à savoir déterminer si elle constitue une obligation indépendante ou accessoire, en raison des diverses approches du problème selon les différentes législations nationales."

⁽⁶⁸⁾ F. BONELLI, op. cit., p. 3 e F. MARRELLA – F. GALGANO, op. cit., p. 761. Anche C. SEPPALA al sito internet www1.fidic.org/resources/contracts/seppala_0601.asp nel commento alle URDG 458 in *The ICC Uniform Rules for Demand Guarantees ("URDG") in Practice: A Decade of Experience* ravvisa che "These 1978 rules required the production of a judgment or an arbitral award as a condition of the beneficiary's right to payment".

⁽⁶⁹⁾ F. BONELLI, op. cit., p. 3.

⁽⁷⁰⁾ F. BONELLI, op. cit., p. 2.

⁽⁷¹⁾ F. MARRELLA – F. GALGANO, op. cit., p. 621.

⁽⁷²⁾ F. BONELLI, op. cit., pag. 3. Così l'art. 2 (b) delle URDG 458: "Guarantees by their nature are separate transactions from the contract(s) on which they may be based...".

garanzie a prima richiesta esistente nei mercati internazionali ⁽⁷³⁾. Il loro uso crescente, tuttavia, non le ha rese immuni da incertezze interpretative. Negli anni, l'applicazione delle loro disposizioni ha fatto luce sulla necessità di predisporre aggiustamenti, chiarimenti e veri e propri ampliamenti o modifiche. La CCI ha allora costituito nel 2003 una specifica *Task Force* sulle Garanzie alla quale chiunque avesse utilizzato le URDG poteva fornire commenti, opinioni e riflessioni al fine di iniziare un processo di rinnovamento di tali norme ⁽⁷⁴⁾. La collaborazione fra le due parti, utilizzatori e "produttori", ha dato avvio nel 2007 ad una completa revisione delle Norme condotta sotto l'occhio scrupoloso della Commissione Tecnica e Pratica Bancaria e della Commissione Diritto e Pratiche del Commercio Internazionale. Il lavoro si è concluso il 3 dicembre 2009 allorché le URDG 758 furono approvate dal Comitato esecutivo della CCI ⁽⁷⁵⁾.

3. Caratteristiche delle nuove norme.

Le nuove URDG 758 non devono essere considerate un semplice aggiornamento delle precedenti URDG 458. Non sono solo diciassette anni a separarle. La realtà

⁽⁷³⁾ G. AFFAKI, Introduzione in *Norme uniformi della ICC per le garanzie a prima richiesta con Moduli Tipo (URDG). Revisione 2010*. Pubblicazione ICC n. 758, Edizione bilingue E-I, ICC Italia, Roma, 2010, p. 17.

⁽⁷⁴⁾ G. AFFAKI, op. cit., p. 17. In *Norme Uniformi per le Garanzie a Prima Richiesta* la *Task Force* ICC sulle Garanzie viene definita quale un "forum di esperti creato al fine di condividere conoscenze ed imprimere una nuova politica su temi pratici relativi alle garanzie internazionali". La partecipazione alla *Task Force* è aperta a tutti i membri delle ICC. Ma anche personalità con notevole esperienza in materia e che rappresentano organizzazioni professionali possono prendervi parte in qualità di osservatori. Le competenze del forum sono: a) promuovere un sempre maggiore utilizzo delle URDG in tutti i settori industriali e regioni geografiche; b) prendere in considerazione e proporre alle relative Commissioni e collegio di esperti ulteriori progetti che possono essere intrapresi dalla ICC nel campo delle garanzie; c) supportare il Consigliere Tecnico della Commissione Tecnica e Pratica Bancaria della ICC nel rispondere ai quesiti posti con riguardo alle URDG e nell'ambito dell'applicazione delle regole DOCDEX; d) se richiesto da determinati soggetti facenti parte della ICC, rispondere ai quesiti relativi alla garanzie ed alle norme ICC in materia, anche di pubblicazioni precedenti al fine di assicurare una posizione coerente; e) aggiornare costantemente sullo svolgimento delle proprie attività la Commissione Tecnica e Pratica Bancaria; f) riunirsi almeno una volta all'anno ed ogniqualvolta convocata dal suo Presidente e g) il Segretariato della Commissione Tecnica e Pratica Bancaria funge anche da Segretariato della *Task Force*".

⁽⁷⁵⁾ G. AFFAKI, op. cit., p. 18.

economica, politica e culturale a livello internazionale è profondamente mutata determinando un'evoluzione nella prassi dei commerci internazionali anche nel settore delle garanzie bancarie. Recepire i cambiamenti è stata la scelta dalla CCI che ha così potuto dare al mondo economico un nuovo utile strumento. Le nuove Norme si caratterizzano innanzitutto per una maggiore chiarezza. Avvicinandosi allo stile di stesura delle Norme Uniformi relative ai Crediti Documentari (NUU 600), rendono più facile muoversi all'interno del mondo delle garanzie a prima domanda (⁷⁶). Nella precedente pubblicazione, inoltre, alcuni aspetti non trascurabili dalla prassi non furono regolati. Ad esempio, nulla veniva detto riguardo all'avviso della garanzia, alle modifiche, ai criteri generali per l'esame delle presentazioni e a molti altri aspetti. La presenza di simili vuoti era dovuta al fatto che le URDG 458 fossero un primo tentativo di codificazione della prassi riguardante le garanzie a semplice richiesta. I cinque moduli tipo di garanzia presentati nella Pubblicazione n. 503 che accompagnavano le URDG 458 furono un importante aiuto per gli operatori del mercato internazionale delle garanzie, ma si tramutarono in poco tempo in un fermo immagine: una fotografia di prassi che il tempo inesorabilmente avrebbe modificando (⁷⁷). Il passare del tempo e l'accumularsi di esperienza hanno portato la consapevolezza che tali Norme non erano ormai più accettabili ed hanno reso necessaria l'entrata in "vigore" di un nuovo set che fosse preciso ed esauriente, ma allo stesso tempo equilibrato ed innovativo (⁷⁸). Per citare un semplice esempio, con le nuove norme viene riconosciuto il diritto dell'ordinante di essere informato del verificarsi dei passaggi

(⁷⁶) G. AFFAKI, op. cit., p. 18. Un esempio su tutti è la determinazione del termine di 5 giorni per poter accertare la conformità della richiesta di escussione, termine coincidente con quanto previsto per l'esame nei crediti documentari. Per quanto concerne le garanzie a semplice domanda si faccia riferimento all'art. 20 (a) URDG 758, mentre per i crediti documentari si veda l'art. 14 (b) NUU 600.

(⁷⁷) G. AFFAKI, op. cit., p. 20.

(⁷⁸) G. AFFAKI, op. cit., pp. 18-19. Per quel che concerne la precisione la *Task Force* ha lungamente lavorato alla terminologia delle Norme eliminando locuzioni del tutto ambigue quali "tempo ragionevole" e "ragionevole cura". In tal modo le nuove URDG hanno eliminato ogni riferimento impreciso per incrementare la certezza e la prevedibilità. Accanto a questo le Norme sono divenute più esaurienti prevedendo specifiche disposizioni per un numero maggiore di aspetti della prassi internazionale, ma soprattutto trattando egualmente garanzie e contro-garanzie.

chiave nel ciclo di vita della garanzia, anche se naturalmente questa informazione non deve essere scambiata per un prerequisite per il pagamento ⁽⁷⁹⁾. Muovendo il punto d'osservazione dal lato del beneficiario, questo significa che ha diritto al pagamento a fronte di una presentazione meramente conforme senza la necessità che il garante chieda l'assenso dell'ordinante. A maggior tutela del beneficiario, inoltre, le nuove URDG correggono una situazione ingiusta che lasciava il beneficiario senza ricorso al garante in caso di forza maggiore se la scadenza coincideva con l'interruzione degli affari del garante ⁽⁸⁰⁾. Da ultimo con le nuove URDG si è assistito all'affermazione dell'autonomia del ruolo del garante, fatto naturalmente che giova ad entrambi le parti del rapporto sottostante. Non solamente la sua attività viene definita ora in termini documentari (v. art. 6 URDG 758), bensì il garante deve anche agire in maniera diligente. E dunque non può derogare al termine previsto di cinque giorni lavorativi per l'esame della richiesta di escussione, pena altrimenti la non eccepibilità di eventuali difformità. Così si è voluto tutelare il beneficiario vittima talvolta di una prassi sleale che vedeva uniti ordinante e banca emittente nella volontà di lasciar trascorrere molto (troppo) tempo prima di coprire la richiesta del beneficiario. Per quanto riguarda l'innovazione contenuta nelle nuove Norme, essa deriva naturalmente dall'evoluzione della prassi e dalla necessità di evitare controversie. Qui basterà fare menzione della nuova regola che prevede la possibilità di sostituire la divisa di pagamento qualora il pagamento nella divisa indicata nella garanzia risultasse

⁽⁷⁹⁾ V. art. 16 URDG 758, Informazione relativa alla richiesta: "Il garante deve informare, senza ritardo, il richiedente [...] della richiesta pervenuta". Non va dimenticato che il pagamento può avvenire solo nel caso in cui la richiesta presentata dal beneficiario sia conforme.

⁽⁸⁰⁾ G. AFFAKI, op. cit., p. 19.

impossibile ⁽⁸¹⁾ e del nuovo meccanismo di estinzione per le garanzie che non indicano né una data né un evento di scadenza ⁽⁸²⁾.

4. Le Norme Uniformi ICC per le Garanzie a Prima Richiesta ⁽⁸³⁾.

Conosciuto il percorso evolutivo delle norme prodotte dalla CCI in materia di garanzie bancarie a prima richiesta sotto il profilo storico, nel presente paragrafo s'intende analizzare il testo dei trentacinque articoli che le compongono. Senza necessariamente riportare il testo completo delle Pubblicazione n. 758, l'obiettivo di chi scrive sarà di mettere in luce la prassi vigente nei mercati internazionali e come la CCI sia intervenuta. Nella sentenza n. 1420 dell'11 febbraio 2010, la Cassazione civile italiana definì "tale contratto, espressione di quella autonomia negoziale riconosciuta alle parti dall'art. 1322 comma 2 c.c. (che è nato ed ha trovato applicazione soprattutto nella contrattazione internazionale), [...] come una relazione tri o quadrilaterale fra il destinatario della prestazione (beneficiario della garanzia); la garante (di solito una banca straniera); la controgarante (soggetto non necessario e che solitamente si identifica in una banca nazionale che copre la garanzia assunta da quella straniera); e il debitore della prestazione (l'ordinante)". Tuttavia, onde evitare difficoltà nella comprensione di quanto il lettore si trova di fronte sarà utile chiarire in questa sede il funzionamento di una garanzia internazionale emessa da una banca adottando un'ottica del tutto pratica.

⁽⁸¹⁾ V. art. 21 (b) URDG 758, Divisa di pagamento: "[...] il garante effettuerà il pagamento nella divisa della piazza di pagamento anche se la garanzia prescrive che il pagamento può essere effettuato soltanto nella divisa indicata nella garanzia." L'articolo precisa altresì le uniche ipotesi nelle quali il garante può comportarsi come sopra: "per un impedimento indipendente dalla sua volontà" ovvero se "secondo le norme vigenti sulla piazza di pagamento, è illegale effettuare il pagamento nella divisa stabilita dalla garanzia."

⁽⁸²⁾ Questa soluzione dovrebbe consentire la riduzione del numero di garanzie aperte che penalizzano gli ordinanti e gravano sui garanti in quanto incompatibili con i requisiti di capitale delle banche. Oltre a costituire una vera e propria innovazione nelle URDG, tale previsione deve essere vista che una misura volta a riequilibrare i rapporti fra le parti del contratto principale. G. AFFAKI, op. cit., p. 20.

⁽⁸³⁾ Il § 3 del presente capitolo si basa interamente sulle URDG 758 così come redatte dalla Camera di Commercio Internazionale e tradotte dalla ICC Italia. Il testo è disponibile nella Pubblicazione CCI n. 758.

Ebbene due soggetti residenti in Paesi diversi stipulano un contratto che viene definito principale. L'oggetto di tale contratto non rileva ai fini dell'emissione della garanzia, tuttavia i casi più frequenti riguardano la fornitura di merci. Il negozio che viene concluso presenta elementi di estraneità sia rispetto all'ordinamento giuridico del Paese in cui è ubicato il venditore che rispetto a quello in cui risiede il compratore. Nel caso in cui "qualcosa andasse storto", né l'uno né l'altro avrebbero a disposizione gli strumenti necessari affinché la controparte onori la sua obbligazione, sia essa la fornitura della merce prevista da contratto sia essa il pagamento a fronte della prestazione. Ciò spinge le parti a cercare un maggior grado di tutela e tipicamente le porta a rivolgersi ad un istituto di credito affinché questo emetta una garanzia. La banca coinvolta si qualifica come garante, mentre le parti del contratto principale diventano l'una ordinante (soggetto che richiede l'emissione della garanzia) e l'altra beneficiario (colui in favore del quale viene rilasciata la garanzia). Indipendentemente dal tipo di garanzia che si richieda venga emessa, il contratto di garanzia a prima domanda è autonomo rispetto al rapporto fondamentale. Qualora l'ordinante non si liberasse dell'obbligazione che gli grava in capo, il beneficiario potrebbe escutere il garante ed essere così risarcito del danno subito. Per completezza è necessario precisare che se il beneficiario richiede che il garante sia una banca ubicata nel suo Paese, allora l'ordinante si rivolgerà alla sua banca affinché questa emetta una contro-garanzia a fronte della quale la banca del beneficiario rilascerà a sua volta la garanzia. In caso di escussione il beneficiario presenterà la richiesta a valere presso la sua banca e questa effettuerà la presentazione nei confronti della banca contro-garante. I vantaggi di un simile meccanismo sono evidenti: il beneficiario può ottenere un pagamento in tempi certi e molto rapidi dalla propria banca e nella valuta in circolazione nel suo Paese, riuscendo così a trasferire tutti i rischi sulla banca. Frequentemente infatti le eventuali tensioni nascono nel rapporto interbancario. In conclusione, la garanzia bancaria è l'impegno irrevocabile assunto da una banca di eseguire una prestazione finanziaria qualora un terzo non assolva una determinata obbligazione. Tale impegno inoltre è autonomo ed indipendente dal rapporto di debito principale e dal contratto stipulato dal creditore e dal debitore principale. Mediante la garanzia, la banca s'impegna a

pagare a prima richiesta, a patto che l'escussione adempia a tutte le condizioni contenute nel testo della garanzia e sia dunque conforme ⁽⁸⁴⁾.

4.1. Art. 1. Applicazione.

A partire dal 1° luglio 2010 sono entrate in vigore le URDG 758 che sostituiscono *in toto* la precedente pubblicazione della CCI in materia di garanzie bancarie a prima richiesta ⁽⁸⁵⁾. Potrebbe tuttavia accadere che i meno esperti della materia o i meno diligenti non siano adeguatamente informati. In tal caso costoro potrebbero ritenere di dover semplicemente indicare che la garanzia viene emessa secondo le URDG, qualora le parti fossero d'accordo nell'assoggettare la garanzia a tali Norme, senza però specificare la versione applicabile e nemmeno il numero della pubblicazione. Ma in caso di controversia quali URDG dovrebbero applicarsi al contratto di garanzia, se nulla è specificato? Al fine di dissipare qualsiasi dubbio e per evitare che nascano pratiche scorrette che vanno a svantaggio di una delle due parti, la CCI ha previsto all'art. 1 (d) che dalla data sopra indicata qualsiasi garanzia (o contro-garanzia) emessa secondo le URDG deve intendersi soggetta alle URDG 758 così come adottate dal Comitato Esecutivo della ICC il 3 dicembre 2009 ⁽⁸⁶⁾. Anche in mancanza di qualsiasi riferimento. Naturalmente nel caso opposto, vale a dire nel caso in cui gli utilizzatori delle Norme CCI siano adeguatamente informati sulle nuove URDG, nulla vieta a costoro di assoggettare esplicitamente la garanzia a prima domanda a tali disposizioni indicandolo nel testo. Data la natura pattizia delle Norme CCI, infatti, non esiste alcun obbligo d'impiego, ma anzi devono essere le parti che le richiamano esplicitamente nel testo della garanzia. Una volta stabilito che la garanzia viene emessa secondo le nuove Norme, le parti sono vincolate al loro rispetto salvo che siano le stesse norme a prevedere modifiche ovvero esclusioni (art. 1 (a)). In particolare si fa menzione al richiedente all'art. 1 (c). Egli infatti assume su di sé tutti i diritti e gli

⁽⁸⁴⁾ M. FERRACCI, «Bond», *un nome dalle molte prestazioni. Focus sulle Garanzie internazionali*, in *Commercio internazionale*, n. 5, 2002, pp. 5-12.

⁽⁸⁵⁾ Si torni al § 1 del presente capitolo per una trattazione storica in merito all'evoluzione delle norme redatte dalla CCI in materia di garanzie bancarie.

⁽⁸⁶⁾G. AFFAKI, *op. cit.*, p. 18.

obblighi derivanti dalle disposizioni delle URDG se la garanzia viene emessa con il suo accordo (in merito all'impiego delle URDG 758) e su sue istruzioni. Come detto al § 2 del presente capitolo, le Norme CCI mirano a trattare in maniera egualitaria garanzie e contro-garanzie ed un primo assaggio si ha già in quest'articolo che affronta anche il tema del legame che intercorre fra i due strumenti. Ebbene, se una garanzia viene rilasciata secondo le URDG (Pubblicazione n. 758) per esplicito volere del contro-garante, allora anche la contro-garanzia sarà soggetta alle medesime norme. Sono fatti salvi i casi in cui sia la stessa contro-garanzia ad escludere l'applicazione delle URDG. Tuttavia vi è da precisare che il legame non è reciproco. L'articolo prosegue infatti ravvisando che "una garanzia a prima richiesta non sarà soggetta alle URDG per il solo fatto che lo sia la contro-garanzia" ⁽⁸⁷⁾.

4.2. Art. 2. Definizioni.

Dopo aver giustamente trattato del campo d'applicazione, l'art. 2 si muove verso un altro tema molto delicato ovvero sia la definizione delle parole chiave utili alla comprensione delle disposizioni. Rubricato come "Definizioni", l'art. 2 contiene la spiegazione chiara e sintetica di tutti i termini che è possibile ritrovare nelle norme successive e che un diligente operatore economico, ed utilizzatore delle stesse, dovrebbe conoscere per non incorrere in errori. Non potendo qui riportare l'articolo in maniera integrale verrà effettuata una selezione dei termini che meritano maggiore attenzione. Innanzitutto è indispensabile definire la garanzia a prima richiesta. Tale contratto è un "qualsiasi impegno firmato, comunque denominato o descritto, ad effettuare un pagamento a fronte della presentazione di una richiesta conforme" ⁽⁸⁸⁾. Scendendo ad un livello più profondo di analisi si possono chiarire utilmente alcuni concetti. La "presentazione" coincide con la

⁽⁸⁷⁾ V. art. 1 (b) URDG 758.

⁽⁸⁸⁾ V. art. 2 URDG 758. La banca garante, operando su ordine di un suo cliente (ordinante), si impegna a versare ad un beneficiario l'importo pattuito alla condizione che costui gliene faccia richiesta, senza opporre alcun tipo di eccezione. Si veda in proposito F. MARRELLA – F. GALGANO, op. cit., p. 755 e F. BONELLI, op. cit., pp. 37 ss.

consegna al garante (colui che emette la garanzia) dei documenti relativi al contratto autonomo, ma lo sono anche i documenti stessi. La definizione però non si limita a quel caso specifico, ma è di più ampio respiro. Infatti, "il termine comprende anche una presentazione a fini diversi da quelli di una richiesta di pagamento come, ad esempio, una presentazione allo scopo di determinare la scadenza della garanzia o la variazione del suo importo" ⁽⁸⁹⁾. Con "presentazione conforme" a fronte di una garanzia s'intende invece una presentazione che rispetti in primo luogo termini e condizioni della garanzia, in secondo luogo le medesime URDG ed infine la prassi internazionale uniforme per le garanzie a semplice domanda, qualora né la garanzia né le URDG fornissero disposizioni. Il meccanismo di funzionamento di un contratto autonomo di garanzia è già stato illustrato, tant'è vero che nel presente paragrafo s'intende solamente qualificare le parti ed altri aspetti ai fini delle URDG. I soggetti che vengono coinvolti con l'emissione di una garanzia a prima richiesta sono: a) l'ordinante (*applicant*), titolare dell'obbligazione connessa al rapporto sottostante coperta da garanzia, b) il beneficiario (*beneficiary*), soggetto a favore del quale viene emessa la garanzia, c) il garante (*guarantor*), che per le Norme CCI non è esclusivamente una banca, ed infine d) il contro-garante (*counter-guarantor*) se richiesto dal beneficiario. Come precisato in precedenza ⁽⁹⁰⁾, oggi è pacifico il fatto che le URDG si rivolgano a garanzie la cui natura è autonoma rispetto al rapporto fondamentale che può essere di compravendita, di appalto o altro ancora ⁽⁹¹⁾. In altre parole esiste un contratto principale che coinvolge due parti, debitore e creditore, e su questo poggia un secondo contratto, indipendente dal primo, di garanzia. A riprova dell'astrattezza nelle URDG si trovano esclusivamente quelle definizioni che riguardano il contratto autonomo e non il rapporto principale. L'ordinante è colui che dà avvio al meccanismo della garanzia. Egli, facendosi portatore di eventuali richieste da parte del beneficiario come il rilascio di una contro-garanzia, si

⁽⁸⁹⁾ V. art. 2 URDG 758.

⁽⁹⁰⁾ Si torni al § 1 del presente capitolo per una discussione in merito al diverso approccio della CCI verso garanzie accessorie e autonome nel tempo e si veda anche F. BONELLI, op. cit., p. 26.

⁽⁹¹⁾ Così l'art. 2 URDG 758: "Rapporto sottostante significa il contratto, le condizioni di offerta o altro rapporto esistente tra l'ordinante ed il beneficiario su cui la garanzia si basa".

rivolge ad un garante per ottenere l'emissione del contratto di garanzia. Per quanto riguarda il garante, egli viene qualificato come colui che provvede ad emettere la garanzia a prima richiesta e può anche essere un soggetto che agisce per conto proprio. Infine, il contro-garante è colui il quale emette la contro-garanzia ⁽⁹²⁾; può operare sia per conto proprio che per conto di un garante, ma anche per conto di un altro contro-garante ⁽⁹³⁾. Le figure elencate non sono necessariamente le uniche coinvolte in una garanzia a prima richiesta tant'è vero che l'art. 2 si dilunga nella loro descrizione. Bisogna considerare la possibilità, infatti, che l'ordinante non sia colui che dà istruzioni affinché la garanzia (o la contro-garanzia) sia emessa, in altre parole non sia il richiedente (*instructing party*). Le URDG ammettono la separazione fra ordinante e richiedente precisando inoltre che in tal caso sarà il richiedente a dover fornire la provvista al garante (o al contro-garante) e non più l'ordinante. Così come appena visto per l'*applicant*, anche il garante è libero di scegliere se compiere tutti i passaggi che gli competono oppure se appoggiarsi ad un altro soggetto: può infatti rivolgersi ad un avvisante (*advising party*) che provvederà ad avvisare la garanzia al beneficiario ⁽⁹⁴⁾. Infine, l'ultima figura che le URDG 758 prevedono possa intervenire in una garanzia a semplice

⁽⁹²⁾ Così l'art. 2 URDG 758: "Contro-garanzia è qualsiasi impegno firmato, comunque denominato o descritto, assunto dal contro-garante verso un terzo allo scopo di far emettere da quest'ultimo una garanzia o un'altra contro-garanzia e che comporti un pagamento a seguito della presentazione di una richiesta conforme a valere sulla contro-garanzia emessa a favore del predetto terzo".

⁽⁹³⁾ I rapporti che sorgono con la stipula di un contratto di garanzia sono dunque tre oppure quattro: i) il rapporto fondamentale tra debitore e creditore principale sul quale poggia la garanzia, ii) il rapporto di mandato che intercorre tra l'ordinante ed il garante, iii) il rapporto di garanzia fra il garante ed il beneficiario ed infine iv) il rapporto interbancario fra garante e contro-garante. Si veda F. BONELLI, op. cit., pp. 171 ss. Di regola il rapporto di cui al punto ii) è un rapporto interno, ovvero sia al contratto si applica il diritto interno in quanto ordinante e garante risiedono nello stesso Paese. Tuttavia se il beneficiario richiede che la banca garante abbia sede nel proprio Stato, allora c'è da attendersi che il garante pretenda di essere contro-garantito da una banca del Paese in cui ha sede l'ordinante. Sarà dunque il rapporto al punto iii) ad essere connotato dal diritto interno in questo caso. Si veda in tal senso F. MARRELLA – F. GALGANO, op. cit., p. 755.

⁽⁹⁴⁾ A tal proposito si consideri anche l'art. 10 (a) URDG 758 dove si dice: "La garanzia può essere avvisata al beneficiario tramite un avvisante. Avvisando la garanzia, sia direttamente che attraverso i servizi di altro avvisante (secondo avvisante), l'avvisante rende palese al beneficiario e, se del caso, al secondo avvisante, sia il proprio convincimento circa l'apparente autenticità della garanzia, sia che l'avviso rispecchia correttamente i termini e le condizioni della garanzia ricevuta."

richiesta è il presentatore (*presenter*). Costui può essere delegato dall'ordinante o dal beneficiario ad effettuare una presentazione per loro conto. Naturalmente se non si rivolgessero ad un altro soggetto preferendo effettuare la presentazione in prima persona, debitore e creditore coinciderebbero con i presentatori.

4.3. Artt. 3 e 4. Interpretazione ed emissione.

L'intento di creare uniformità interpretativa ed applicativa che superi le differenze tipiche che contraddistinguono i singoli ordinamenti giuridici si concreta anche nel successivo articolo, l'art. 3 rubricato appunto "Interpretazioni". Uno dei maggiori difetti delle precedenti URDG infatti è stata la mancanza di precisione. Alcune espressioni lasciavano spazio ad interpretazioni che variavano a seconda di chi era chiamato a leggere ed applicare le Norme CCI. Con la nuova Pubblicazione, la CCI, forte dell'esperienza accumulata in diciassette anni, ha voluto dedicare un intero articolo al tema delle interpretazioni al fine di limitare il più possibile la discrezionalità. Nell'articolo vengono elencate sei regole su come comportarsi dinnanzi a specifici termini cosicché le parti non cadano in errori interpretativi che andrebbero *in primis* a loro danno per eventuali controversie che ne dovessero scaturire ed *in secundis* a danno della stessa CCI che vedrebbe emergere lacune in grado di inficiare l'efficacia delle sue norme. A titolo esemplificativo l'art. 3 (e) precisa che, se ad esempio il testo della garanzia prevedesse che il pagamento in caso di escussione debba avvenire *entro* una certa data, e ai fini dell'esempio si assuma tale data sia il 4 luglio, ebbene il pagamento dovrà pervenire al beneficiario prima del 4 luglio poiché la citata disposizione esclude l'ultimo giorno del periodo ⁽⁹⁵⁾. Prima dell'entrata in vigore delle URDG 758, invece, un utilizzatore avrebbe potuto intendere la locuzione "entro il 4 luglio" come la possibilità di effettuare il pagamento *anche* in tale data. In effetti, nella prassi, i pagamenti avvengono solitamente l'ultimo giorno disponibile per privarsi solo quando ormai si è obbligati di capitale che potrebbe essere impiegato

⁽⁹⁵⁾ Così l'art. 3 (e) URDG 758: "Il termine "entro", se associato ad un periodo di tempo successivo ad una data o ad un evento definiti, esclude tale data o la data dell'evento, ma include l'ultima data di tale periodo di tempo".

in altro modo dall'azienda. Le parti si sarebbero dunque trovate in una situazione di ambiguità. Oggi fortunatamente non è più possibile che ciò accada. L'esempio mette in luce il motivo di tanta attenzione verso i dettagli come le preposizioni o gli avverbi di tempo. Attenzione che non può essere tralasciata nemmeno nel determinare il periodo entro il quale al beneficiario è riconosciuta la facoltà di presentare una richiesta di escussione. L'art. 4 (c) specifica che tale presentazione può avvenire in un lasso di tempo ben determinato che decorre dal momento dell'emissione della garanzia (o dal momento successivo ad un fatto determinato dalle stesse parti) *entro* una precisa data qualificata nella garanzia come data di scadenza ⁽⁹⁶⁾. Da ultimo l'art. 4 stabilisce quando una garanzia possa essere definita emessa, ovvero sia "quando cessa di essere sotto il controllo del garante" ⁽⁹⁷⁾, e determina l'irrevocabilità di tutte le garanzie rilasciate secondo le URDG anche se non esplicitamente dichiarato ⁽⁹⁸⁾. La revocabilità della garanzia infatti non sarebbe compatibile con la natura della stessa. Non vi è quindi la possibilità di annullare o di modificare l'impegno assunto dal garante e/o dal contro garante a meno che il beneficiario non vi acconsenta.

4.4. Artt. 5, 6, 7, 8, e 9. Autonomia e condizioni documentarie.

Come discusso nel § 1 del presente capitolo, le URDG 758, così come le URDG 458, hanno sciolto un nodo di notevole importanza rispetto alle URDG: le Norme CCI si applicano a garanzie e contro-garanzie autonome rispetto al rapporto sottostante. Non solo: la garanzia risulta autonoma anche rispetto alla richiesta di emissione, mentre la contro-garanzia non risente né della richiesta di emissione, né di ogni altra contro-garanzia che possa esserle connessa. L'autonomia diventa un caposaldo del corpo normativo sancito dall'art. 5 che non viene scalfito nemmeno dai riferimenti al rapporto principale, fatti al mero fine di identificazione per la garanzia o la contro-garanzia. In questo modo "l'impegno

⁽⁹⁶⁾ Così l'art. 2 URDG 758: "Data di scadenza è la data indicata nella garanzia entro la quale può essere effettuata una presentazione".

⁽⁹⁷⁾ V. art. 4 (a) URDG 758.

⁽⁹⁸⁾ V. art. 4 (b) URDG 758.

del garante di pagare a fronte di una garanzia non è soggetto ad azioni od eccezioni derivanti da altro rapporto che non sia quello esistente tra il garante ed il beneficiario" ⁽⁹⁹⁾). Alla stessa stregua il contro-garante sarà tenuto a pagare solo al verificarsi delle condizioni scaturenti dal rapporto interbancario (fra contro-garante e garante ovvero fra contro-garante ed altro contro-garante). E' importante porre l'accento sul fatto che una garanzia assoggettata alle URDG 758, quand'anche nel testo della medesima non fosse richiamata espressamente l'autonomia rispetto al contratto sottostante o l'impegno incondizionato, sarà comunque una garanzia caratterizzata dall'autonomia e dall'astrattezza in virtù di tale articolo. La scelta di precisare in maniera così forte l'indipendenza del contratto di garanzia dal contratto sottostante è dovuta al fatto che molti ordinamenti giuridici qualificano in forma tipica l'obbligazione assunta dal garante come accessoria alla relazione sottostante istaurata fra ordinante e beneficiario. Ciò accade per tutti quei Paesi di *Civil Law* che non conoscono l'indipendenza della garanzia se non nell'ambito di contratti atipici. La legislazione italiana ne è esempio ⁽¹⁰⁰⁾. Il carattere autonomo del contratto di garanzia viene ulteriormente proclamato dal successivo articolo che non era contemplato nelle URDG precedenti. Il nuovo articolo, art. 6, è stato introdotto con l'obiettivo di chiarire che i soggetti i quali svolgono il ruolo di garante non operano su merci, servizi o altre prestazioni cui i documenti possono riferirsi, bensì esclusivamente su documenti ⁽¹⁰¹⁾. Una simile disposizione non può certo

⁽⁹⁹⁾ V. art. 5 (a) URDG 758. L'art. 12 URDG 758, poi, ribadisce ancora una volta il principio di autonomia del contratto di garanzia stabilendo che "il garante è obbligato verso il beneficiario [...] *soltanto* in conformità ai termini e condizioni della garanzia stessa".

⁽¹⁰⁰⁾ Nella legislazione italiana i rapporti fideiussori sono disciplinati dagli artt. 1936-1957 del Codice civile. V. M. FERRACCI, op. cit., p. 6 e C. DI NINNI - A. SANTILLI, *Le nuove norme della Camera di Commercio Internazionale. Uniform Rules for Demand Guarantees (URDG). Bozza di traduzione*, Roma, Ateneo Banca-impresa, 2010, pp. 1 ss.

⁽¹⁰¹⁾ Per capire cosa siano tali documenti è necessario tornare all'art. 2 dove vengono definiti come "dati informativi" che il ricevente può riprodurre in forma tangibile. Così l'art. 2 URDG 758: "Documento significa uno o più dati informativi, firmati o non firmati, su supporto cartaceo o elettronico, idonei ad essere riprodotti in forma tangibile dal soggetto al quale vengono presentati. In queste norme il termine documento comprende la richiesta e la dichiarazione a supporto." C. DI NINNI e A. SANTILLI notano che rispetto alle precedenti URDG in cui si parlava di "informazioni" è stato scelto il termine "dati" allo scopo di escludere ogni tipo di attività di interpretazione.

non dimostrare che la *Task Force* chiamata a produrre le nuove Norme vuole sottolineare ancora una volta l'autonomia del rapporto di garanzia da quello sottostante ribadendo che il *guarantor* non ha nulla a che fare con le merci oggetto di compravendita piuttosto che con il servizio oggetto di fornitura. Il principio di letterarietà trova riscontro nel successivo articolo che si occupa delle condizioni non documentarie. L'art. 7 precisa che ciascuna di quelle condizioni dovrà essere contenuta in un documento indicato nella garanzia in maniera tale da poterne verificare la conformità. Pena la non considerazione di quella condizione per la quale non è stato indicato alcun documento (¹⁰²). In altre parole eventuali condizioni inserite nel testo della garanzia senza precisare il documento da presentare a comprova delle condizioni prescritte non devono essere prese in considerazione. Ciò che invece deve esserci nel testo di una garanzia in quanto contenuto minimo e necessario trova spazio nell'art. 8. Le disposizioni in esso contenute stabiliscono gli elementi sui quali l'attenzione del garante deve concentrarsi. Proprio per la sua natura letterale e formale, la garanzia deve prevedere precisi elementi al fine di non compromettere quei requisiti di chiarezza e precisione (¹⁰³). Ma le Norme CCI fanno di più ambendo a raggiungere il difficile equilibrio fra chiarezza e sinteticità del testo di una garanzia. Esse si raccomandano in particolare che il richiedente, nel redigere le istruzioni per l'emissione di una garanzia, abbia cura della chiarezza e della precisione evitando di diventare prolisso. Così come l'*instructing party* è tenuta a prestare attenzione nei confronti del garante, quest'ultimo ne deve nei confronti del primo. Se invece

(¹⁰²) Così l'art. 7 URDG 758: "[...] Se la garanzia non indica tale documento [...], il garante considererà tale condizione come non prevista e non la prenderà in considerazione, tranne che al fine di verificare se i dati, che appaiono su un documento richiesto dalla garanzia e presentato a fronte della stessa, non siano incompatibili con i dati presenti nella garanzia".

(¹⁰³) Così l'art. 8 URDG 758: "[...] Si raccomanda che tutte le garanzie indichino: a. l'ordinante; b. il beneficiario; c. il garante; d. il numero di riferimento o altra informazione idonea ad identificare il rapporto sottostante; e. il numero di riferimento o altra informazione idonea ad identificare la garanzia emessa o, nel caso si contro-garanzia, la contro-garanzia emessa; f. l'importo o l'importo massimo pagabile e la divisa di pagamento; g. la scadenza della garanzia; h. tutte le condizioni per la richiesta di pagamento; i. se la richiesta o altro documento sia da presentare su supporto cartaceo e/o elettronico; j. La lingua dei documenti richiesti nella garanzia; k. Il soggetto tenuto al pagamento delle competenze".

il garante non avesse intenzione ovvero non avesse la possibilità di provvedere all'emissione della garanzia, dovrebbe "informarne, senza ritardo, il soggetto che aveva effettuato la richiesta" ⁽¹⁰⁴⁾.

4.5. Artt. 10, 11e 13. Avviso e modifiche.

Una garanzia a prima domanda coinvolge diversi soggetti. Si è precisato (v. § 3.2) come a ciascuno dei tre o quattro soggetti che potrebbero essere definiti indispensabili sia riconosciuta la possibilità di rivolgersi ad altre figure per lo svolgimento di determinati servizi. In particolare il garante può rivolgersi ad un avvisante il quale ha il compito appunto di avvisare la garanzia. La novità introdotta rispetto all'art. 2, in cui la figura dell'*advising party* viene definita, sta nel fatto che costui, a sua volta, può rivolgersi ad un secondo avvisante. Tale secondo avvisante tuttavia deve essere l'ultimo anello della catena prima di giungere al beneficiario dato che le URDG non prevedono il coinvolgimento di ulteriori soggetti ⁽¹⁰⁵⁾. La CCI ha ritenuto infatti che anche nei casi più estremi due soggetti avvisanti fossero il numero massimo accettabile per non rallentare il percorso del contratto, da un lato, e per non rendere lo strumento della garanzia a prima domanda esoso dall'altro. Sempre allo scopo di limitare le possibili inefficienze, viene fatta richiesta alle parti in gioco (garante e primo avvisante) di avvalersi degli stessi soggetti qualora vi fossero delle modifiche da apportare al testo iniziale ⁽¹⁰⁶⁾. E' immediato comprendere infatti che se per ogni modifica venissero contattate persone diverse costoro rallenterebbero senza volerlo il fluire dei passaggi solamente perché necessitano di tempo per conoscere del caso in loro

⁽¹⁰⁴⁾ Art. 9 URDG 758.

⁽¹⁰⁵⁾ L'osservazione delle meccaniche esistenti nel settore delle garanzie bancarie ha certamente evidenziato la difficoltà delle banche operanti prevalentemente a livello nazionale nel muoversi all'interno del contesto globale. Per contro, invece, con il tempo altri operatori si sono specializzati nell'offrire determinati servizi fra i quali ad esempio l'avviso di garanzia. La figura dell'avvisante (primo e secondo) è stata probabilmente prevista nelle Norme CCI proprio per far incontrare la domanda con l'offerta di simili servizi specifici. Tuttavia il numero eccessivo di passaggi dal soggetto garante al beneficiario potrebbe rendere vani i benefici derivanti dall'esistenza di questa "figura ponte", ecco perché s'impone un limite al numero di soggetti avvisanti.

⁽¹⁰⁶⁾ V. art. 10 (f) URDG 758.

esame. L'avvisante, o se del caso il secondo avvisante, ha il compito di avvisare al beneficiario la garanzia, ovvero sia "rende palese [...] sia il proprio convincimento circa l'apparente autenticità della garanzia, sia che l'avviso rispecchia correttamente i termini e le condizioni della garanzia ricevuta" (¹⁰⁷). Se però il soggetto incaricato di avvisare la garanzia non è del tutto convinto della "apparente autenticità", dinanzi a costui si aprono due strade: o informa immediatamente il garante (o il primo avvisante) dal quale pare essere stato incaricato, o, qualora invece decidesse di procedere comunque nell'avviso, ne dà notizia al beneficiario (o al secondo avvisante) (¹⁰⁸). Naturalmente la disposizione dell'art. 10 che contiene quanto appena detto non prevede alcuna forma di sanzione nel caso in cui l'*advising party* non si comportasse come descritto, non deve essere dimenticato che le URDG sono pur sempre norme di origine astatuale adottate per volontà delle parti e dunque prive di portata legale. La posizione dell'avvisante risulta comunque alleggerita dall'art. 10 (c) in cui viene liberato da qualsiasi responsabilità scaturente dal testo del contratto nei confronti del beneficiario (¹⁰⁹). Sebbene la responsabilità della figura dell'avvisante esca ridimensionata da quanto finora detto, le Norme CCI non esonerano tale soggetto dal farsi carico di minime attenzioni nei confronti di chi si mettesse in suo contatto. Similmente a quanto disposto per il garante all'art. 9 con riferimento alla richiesta di emissione, l'avvisante che "non intende o è nell'impossibilità di farlo [ovvero sia di avvisare la garanzia], deve informarne, senza ritardo, il soggetto dal quale ha ricevuto la garanzia, la modifica o l'avviso" (¹¹⁰). Come detto l'*advising party* non avvisa solo la garanzia, bensì dà notizia anche delle eventuali modifiche della stessa. Naturalmente ciò deve avvenire su richiesta del garante. Quest'ultimo agisce a sua volta su stimolo del richiedente, ma se per qualche motivo non

(¹⁰⁷) Art. 10 (a) URDG 758.

(¹⁰⁸) V. art. 10 (e) URDG 758.

(¹⁰⁹) Così l'art. 10 (c) URDG 758: "L'avvisante o il secondo avvisante avvisano una garanzia senza alcuna dichiarazione aggiuntiva o impegno di qualsiasi natura nei confronti del beneficiario." Il motivo di un simile atteggiamento potrebbe essere ritrovato nel fatto che, come detto, la figura dell'avvisante fa da ponte tra altri soggetti e dunque il suo compito non è quello di vagliare quanto scritto, ma semplicemente di trasmetterne comunicazione.

(¹¹⁰) Art. 10 (d) URDG 758.

intendesse o fosse impossibilitato ad emettere la modifica in questione, allora ne dovrebbe dare immediata comunicazione ⁽¹¹¹⁾. Il compito del primo o secondo avvisante non si esaurisce in comunicazioni prodotte dal garante (o primo avvisante) a favore del beneficiario (o secondo avvisante; ed in questo caso anche dal secondo avvisante al beneficiario). Esiste infatti anche un flusso di informazioni in direzione opposta, ovvero sia dal beneficiario al garante poiché il garante deve avere notizia dell'accettazione o del rifiuto del beneficiario ⁽¹¹²⁾. Tale comunicazione è fondamentale per il garante. Costui, infatti, in virtù dell'art. 11 (b) rimane "irrevocabilmente vincolato da una modifica dal momento della sua emissione, a meno che e fino a quando il beneficiario non l'abbia rifiutata". L'accettazione del beneficiario diventa a questo punto fondamentale affinché il garante ne risulti definitivamente vincolato. In ogni caso il beneficiario è libero di rifiutare una modifica in qualsiasi momento fintantoché non abbia comunicato la sua accettazione ⁽¹¹³⁾. Infine, le ultime disposizioni dell'art. 11 trattano della accettazione parziale che viene esplicitamente vietata e di previsioni che stabiliscono la validità di una modifica decorso un certo periodo, anche questa inefficace ⁽¹¹⁴⁾. Diverso, invece, è stato l'atteggiamento della *Task Force* nei confronti delle variazioni d'importo in aumento o in diminuire della garanzia. All'art. 13 si stabilisce che le modifiche in tal senso entrano in vigore al verificarsi di determinati eventi che devono essere comprovati con la presentazione al garante di documenti espressamente richiesti nella garanzia o, in assenza, quando

⁽¹¹¹⁾ Art. 11 (a) URDG 758.

⁽¹¹²⁾ Così l'art. 11 (d) URDG 758: "L'avvisante deve informare, senza ritardo, il soggetto dal quale ha ricevuta la modifica circa la comunicazione del beneficiario relativa all'accettazione o al rifiuto della modifica".

⁽¹¹³⁾ L'art. 11 (c) precisa che sono "fatte salve specifiche previsioni della garanzia". E' da notare come sia la prima volta, fra le norme fino a questo punto incontrate, che viene lasciato spazio alla volontà delle parti. La stessa disposizione inoltre riconosce due possibilità al beneficiario per dare notizia della sua accettazione: a) comunicandolo al garante, b) effettuando "una presentazione conforme alla garanzia così come modificata".

⁽¹¹⁴⁾ Così l'art. 11 URDG 758: "e) L'accettazione parziale di una modifica non è consentita [...]. f) La condizione presente in una modifica, secondo la quale la stessa sarà da intendersi valida se non rifiutata entro un certo termine, non sarà presa in considerazione".

l'evento sia determinabile dal garante (¹¹⁵). Dunque simili modifiche sono da ritenersi valide.

4.6. Artt. 14, 15, 16, 17 e 18. Presentazione e richiesta a valere.

L'art. 14 delle URDG si occupa della presentazione (per una definizione, v. *supra* § 3.2). Indipendentemente dal fatto che sia emessa da o per conto di ordinante o beneficiario, il presentatore ha l'obbligo di rispettare due precise condizioni affinché la presentazione sia ritenuta valida: a) deve avvenire nel luogo di emissione o in un altro luogo indicato nella garanzia e b) deve rispettare il termine ultimo della scadenza. La documentazione che si prevede sia necessaria per la presentazione deve essere completa a meno che non siano state le stesse parti a prevedere diversamente e lo stesso vale per la lingua. Le Norme CCI lasciano autonomia alle parti anche in merito al supporto sul quale la presentazione deve essere effettuata. Consapevole del ruolo dei nuovi strumenti di comunicazione come internet e la posta elettronica, la CCI ha riconosciuto la possibilità che la richiesta di escussione venga presentata in forma elettronica, cosa questa che nel 1992, anno di entrata in vigore delle URDG 458, era molto difficile da prevedere. Rimane comunque possibile presentare i documenti in forma cartacea (¹¹⁶), ma in questo caso la CCI all'art. 14 (d) si premura di precisare con esattezza la modalità di consegna perché in caso di controversia, se ciò non emergesse chiaramente dal testo, ovvero se non fossero esplicitamente esclusi altri mezzi, allora sarebbe da ritenersi valido l'uso di una qualsiasi altra modalità sempre che la presentazione ottemperi alle condizioni citate sopra. Altro aspetto rilevante è l'indicazione all'interno della presentazione di un necessario riferimento al rapporto di garanzia cui si riferisce a fini identificativi (¹¹⁷). Tale disposizione non comporta proroga

(¹¹⁵) Per una definizione di "Evento che determina la scadenza" si torni all'art. 2 URDG 758.

(¹¹⁶) L'art. 14 (e) URDG 758 stabilisce che in mancanza di specificazioni la presentazione dovrà essere effettuata in forma cartacea. La previsione di quest'articolo si dimostra essere quasi norma di chiusura in quanto risolve i casi in cui nulla fosse previsto nella garanzia. L'uso del "quasi" è d'obbligo in quanto non si sta parlando di norme dal valore legale, bensì di disposizioni che acquistano valore esclusivamente in ambito pattizio.

(¹¹⁷) Art. 14 (f) URDG 758. In mancanza della possibilità di identificazione il termine del controllo indicato all'art. 20 dovrà essere calcolato a partire dalla data di identificazione.

né pregiudica quanto stabilito al successivo articolo 15 dedicato ai requisiti della richiesta a valere su una garanzia ed una contro-garanzia. Dato per assodato quanto contenuto nell'art. 14 in merito al supporto ed alla modalità di consegna, l'art. 15 richiede, a meno che parti non dispongano diversamente, che, per escutere correttamente una garanzia, la richiesta a valere sia "giustificata". Dunque deve essere accompagnata da una dichiarazione dello stesso beneficiario in cui "indica sotto quale aspetto l'ordinante è inadempiente alle proprie obbligazioni connesse al rapporto sottostante" ⁽¹¹⁸⁾. Lo stesso vale nel caso di richiesta a valere su una contro-garanzia. Salvo diversa disposizione delle parti, tale richiesta deve essere accompagnata "da una dichiarazione, resa dal soggetto in favore del quale la contro-garanzia è stata emessa, attestante che tale soggetto ha ricevuto una richiesta conforme relativa alla garanzia o alla contro-garanzia dallo stesso emessa" ⁽¹¹⁹⁾. Le Norme CCI ammettono richieste parziali ovvero multiple, ma rimettono alle parti stabilire se queste siano possibili prevedendolo esplicitamente all'interno del testo della garanzia ⁽¹²⁰⁾. Ciò che le controparti non possono autonomamente decidere sono naturalmente le condizioni in forza delle quali una richiesta a valere ovvero una dichiarazione a supporto possano essere considerate conformi; ciò viene determinato dalla Norme CCI perché non vi siano misure che possano andare a scapito dell'una o dell'altra parte. Così mentre la richiesta di

⁽¹¹⁸⁾ Art. 15 (a) URDG 758. In questo modo viene data la possibilità al garante di conoscere il motivo dell'escussione, tuttavia questa informazione non deve essere considerata in alcun modo un prerequisito per il pagamento: trattandosi di garanzie a prima domanda sarà sufficiente la conformità della richiesta per attivare l'escussione. A tal proposito si vedano G. AFFAKI, op. cit., p. 19; la definizione di "Garanzia a prima richiesta" contenuta all'art. 2; l'art. 4 (c), l'art. 16 che si occupa con estrema chiarezza dell' "Informazione relativa alla richiesta", l'art. 19 (a), F. MARRELLA – F. GALGANO, op. cit., p. 752 e "La clausola di pagamento «a prima domanda»" in F. BONELLI, op. cit., p. 37.

⁽¹¹⁹⁾ Art. 15 (b) URDG 758.

⁽¹²⁰⁾ Art. 17 (a), (b), (c) e (d) URDG 758. Con "richiesta parziale" s'intende la possibilità di avanzare una richiesta il cui importo sia inferiore al totale previsto nelle garanzie, mentre "richiesta multipla" si riferisce al poter effettuare più di una richiesta. Ove fosse previsto dalle parti che una sola richiesta (totale) deve essere effettuata, allora non vengono considerate le richieste ritenute nulle, ovvero sia nel caso di rifiuto di un primo tentativo di escussione il beneficiario può avanzare un'altra richiesta sempre per l'importo totale. Il principio di autonomia di ciascuna richiesta viene ribadito all'art. 18: "Effettuare una richiesta non conforme o revocare una richiesta non esclude o altrimenti pregiudica il diritto di avanzare altra richiesta nei tempi previsti".

escussione non può richiedere un importo maggiore rispetto a quanto disponibile a valere sulla garanzia, la dichiarazione a supporto, ed in aggiunta tutti gli altri documenti eventualmente richiesti, non devono indicare importi che in totale risultino inferiori a quanto indicato.

4.7. Artt. 19, 20, 21 e 22. Esame di una richiesta e pagamento.

Nell'ipotesi di un *Performance Bond*, nel caso in cui il debitore principale non esegua correttamente l'obbligazione nascente dal rapporto sottostante, il creditore che è beneficiario nel rapporto autonomo di garanzia può effettuare una richiesta a valere su tale garanzia collegata al contratto principale ⁽¹²¹⁾. A questo punto la palla passa nelle mani del garante che esclusivamente sulla base della presentazione, composta solo dalla richiesta o anche da ulteriori documenti così come stabilito dalle parti, valuta se la stessa appaia una presentazione conforme nella forma ⁽¹²²⁾. Al fine di valutarne la conformità, il garante deve esaminare i dati a tre livelli: a) nel contesto dei documenti che è previsto compongano la presentazione, b) nel contesto della garanzia ed infine c) alla luce delle stesse URDG. Tuttavia vi potrebbero essere dei documenti per i quali nella garanzia non è stato specificato alcunché. In tale ipotesi al garante viene in soccorso l'art. 19 (c). Costui infatti deve accettare il documento come presentato (la conformità verrà valutata in seguito) se "i) il suo contenuto appare adempiere alla funzione del documento richiesto dalla garanzia [...] e ii) se il documento è firmato [...] senza necessità dell'indicazione del nome o della qualifica del firmatario". Alla stessa stregua, se la garanzia prevedesse l'apposizione di una firma, piuttosto che di un

⁽¹²¹⁾ Per un approfondimento in merito alla natura giuridica ed economica del *Performance Bond* si rimanda alla Seconda Parte del presente lavoro.

⁽¹²²⁾ V. art. 19 (a) URDG 758. Con "conformità" s'intende l'esito positivo di un riscontro meramente documentale. Ancora una volta si ribadisce l'assenza di controllo sostanziale: il garante non ha il compito di determinare se il beneficiario abbia ragione ovvero torto, bensì quello di effettuare il pagamento in presenza di richiesta conforme. C. DI NINNI e A. SANTILLI rilevano che "si perviene pertanto anche per quest'altra via alla conclusione che la garanzia resta saldamente ancorata al suo carattere autonomo poiché la condizione che deve realizzarsi per il suo pagamento è quella di un giudizio di conformità dei documenti presentati, secondo il principio della riscontro letterale, a quelli originariamente indicati nel testo della garanzia stessa all'atto della sua emissione. Non si fa luogo pertanto ad alcuna valutazione di merito."

visto o di altro ancora, il garante dovrebbe ritenersi soddisfatto in presenza di una qualunque firma, timbro, o altro che appaia rispettare quanto richiesto. Non sono invece ritenute valide formule che impongono al garante di ricalcolare l'importo già calcolato dal beneficiario, così come non devono essere considerati documenti non menzionati all'interno della garanzia (¹²³). In conformità con quanto disposto nelle NUU 600, il garante ha cinque giorni lavorativi di tempo per esaminare la richiesta e determinare la sua conformità a partire dal giorno in cui viene effettuata la presentazione (¹²⁴). Una volta appurato che la presentazione appare essere conforme, il garante è tenuto ad emettere il pagamento dalla filiale o dalla sede che aveva provveduto ad emettere la garanzia, sempre che le parti non avessero indicato una diversa piazza di pagamento. Lo stesso vale nel caso di contro-garanzia: intervengono soggetti diversi, ma il procedimento non si modifica. Il pagamento dovrà essere effettuato presso la filiale o la sede del contro-garante che abbia emesso la contro-garanzia. Al pagamento deve far seguito senza ritardo la trasmissione al richiedente delle copie di tutto il materiale conforme ai sensi dell'art. 22. Trattandosi di garanzie bancarie internazionali, tuttavia, alcune problematiche potrebbero sorgere in merito alla valuta nella quale deve essere effettuato il pagamento. Infatti, sebbene la garanzia possa contenere una clausola che prevede una determinata divisa, il garante al momento del pagamento potrebbe non essere in grado di realizzarlo (¹²⁵). In tale situazione l'art. 21 (b) dispone che "il garante effettuerà il pagamento nella divisa della piazza di

(¹²³) Art. 19 (d), (e) ed (f) URDG 758.

(¹²⁴) Art. 20 URDG 758. Alla lettera (a), inoltre, viene considerato il caso di invio di documentazione non completa, ma che verrà completata in seguito. Si ricorda a tal proposito che l'art. 14 (a) dispone che "la presentazione deve essere completa, a meno che essa stessa non indichi che sarà completata successivamente" ed in tal caso il completamento dovrà avvenire entro la scadenza. Se dunque la garanzia prevede il successivo completamento, il garante non deve necessariamente iniziare il suo esame prima che questa sia completa. Tale disposizione ha il chiaro scopo di mettere il garante nella condizione di compiere una valutazione puntuale della forma, così da assolvere pienamente alle responsabilità legate al suo ruolo. Perché il sistema economico funzioni, vi è la necessità di fiducia fra gli operatori e solo se costoro svolgono e possono svolgere correttamente il loro lavoro si costruiscono una reputazione in grado di garantire affidamento.

(¹²⁵) V. art. 21 (b) URDG 758. Le uniche ipotesi nelle quali il garante può effettuare un pagamento in una divisa diversa da quella stabilita nella garanzia sono: "per un impedimento indipendente dalla sua volontà" ovvero se "secondo le norme vigenti sulla piazza di pagamento, è illegale effettuare il pagamento nella divisa stabilita dalla garanzia."

pagamento anche se la garanzia prescrive che il pagamento può essere effettuato soltanto nella divisa indicata nella garanzia." Il richiedente, o il contro-garante in caso di contro-garanzia, risultano vincolati da tale disposizione, ma possono scegliere di essere rimborsati anche nella divisa stabilita nella garanzia (o contro-garanzia). Il tasso di cambio al quale viene effettuato il pagamento ovvero il rimborso deve essere il migliore applicabile sulla piazza di pagamento nel giorno in cui avviene la transazione ⁽¹²⁶⁾.

4.8. Artt. 23 e 24. Proroga e difformità.

Il beneficiario, ovvero il soggetto presentatore per suo conto, non hanno solo il diritto di escutere la garanzia a semplice richiesta, bensì possono anche proporre di prorogare la scadenza della stessa a patto che la richiesta sia conforme come visto nel paragrafo precedente. Nel corso del tempo infatti si è venuta formando una certa pratica in sede di escussione che dà la possibilità al beneficiario di ottenere il pagamento della garanzia ovvero un prolungamento della validità della stessa. Pratica questa che ha preso il nome di "*extend or pay*", vale a dire "proroga o paga". Ove prevista in alternativa al pagamento immediato, la sospensione da parte del garante non può durare più di trenta giorni nel caso di una garanzia, mentre, per quanto riguarda una contro-garanzia, il periodo non deve essere superiore a quello determinato per la garanzia meno quattro giorni in virtù dell'art. 23 (b). Poiché l'alternativa di prorogare anziché pagare viene proposta dal beneficiario senza la necessità dell'esistenza di un accordo in merito al momento della conclusione della garanzia, al garante viene riconosciuta la facoltà di rispondere negativamente e dunque di procedere con il pagamento. L'unico vincolo per il *guarantor* sta nel dover informare senza ritardo il soggetto che ha fornito le istruzioni di proroga sia nel caso in cui accetti sia nel caso in cui rifiuti

⁽¹²⁶⁾ Se tuttavia il garante non pagasse nel giorno stabilito, allora il beneficiario avrebbe diritto a ricevere il pagamento o rimborso calcolato "al miglior tasso di cambio applicabile o nel giorno in cui il pagamento era dovuto o nella data in cui è stato effettivamente eseguito". V. art. 21 (c) URDG 758.

la sospensione (¹²⁷). Accettare la proroga proposta significa considerare ritirata la richiesta di pagamento per il garante che allo stesso tempo risulta svincolato da ogni responsabilità nascente dalla sospensione del pagamento ai sensi dell'art. 23 (g). Tuttavia, se la richiesta (sia di proroga sia di escussione) non è conforme, allora il garante ha la facoltà di rifiutarla ovvero di rinunciare ad eccepire la difformità. In entrambi i casi il garante deve darne notizia al richiedente senza ritardo, pena altrimenti l'impossibilità per il primo di rifiutare la richiesta non conforme (¹²⁸). Sorprende non poco la discrezionalità concessa al garante in merito all'esito dell'esame di una richiesta. La motivazione di tanta flessibilità potrebbe essere individuata nel fatto che, nonostante la non conformità, la richiesta potrebbe essere comunque giustificata. In altre parole l'art. 24 non vuole che un errore di forma o un altro cavillo burocratico possano mettere in seria difficoltà il garante. Difatti la banca emittente la garanzia ha tutto l'interesse ad onorare una richiesta di escussione di una garanzia a prima domanda per mantenere il proprio standing internazionale. Le Norme CCI lasciano allora la più ampia libertà in questo senso: sarà il garante a compiere le valutazioni del caso ed eventualmente giungere alla conclusione di rinunciare ad avvalersi delle difformità. Anche se in prima analisi può sembrare un torto nei confronti dell'ordinante, in realtà tale discrezionalità è volta a tutelare il ruolo autonomo della figura del garante, caposaldo alla base della revisione delle nuove URDG.

(¹²⁷) Per il valore dell'informazione in questo caso l'art. 23 (c) richiama esplicitamente la previsione di cui all'art. 16.

(¹²⁸) Ai sensi dell'art. 24 (d) il garante che respinge una richiesta di proroga o escussione o qualsiasi altro documento a lui presentato perché non conforme deve inviare una singola notifica al richiedente nella quale dichiara: a) il rifiuto e b) il motivo di tale rifiuto. L'invio deve avvenire senza ritardo e comunque entro l'orario di chiusura del quinto giorno calcolato a partire dal giorno (lavorativo) successivo alla ricezione della richiesta (art. 24 (e)). Avvenuta la notifica, il garante può liberarsi in qualsiasi momento dei documenti in forma cartacea ritornandoli al presentatore e dei dati elettronici nel modo che ritiene più appropriato senza incorrere in alcuna responsabilità (art. 24 (g)).

4.9. Artt. 25 e 26. Estinzione.

In virtù dell'art. 25 (b) una garanzia deve considerarsi estinta: "i) alla scadenza, ii) quando non resta disponibile alcun importo pagabile a valere sulla garanzia, o iii) su presentazione al garante dello svincolo dagli impegni della garanzia firmato dal beneficiario". Soffermandosi sul primo caso, estinzione causata dalla scadenza, è necessario anticipare in questa sede che vi sono nel mondo banche che impongono al contro-garante di richiedere l'emissione di una garanzia con *open ended validity*, ma ciò avviene al di fuori delle URDG 758 ⁽¹²⁹⁾. Rimanendo invece nell'ambito di contratti assoggettati alle Norme CCI per volere delle parti, non sarebbe un'ipotesi remota il fatto che degli utilizzatori poco accorti o semplicemente poco esperti tralasciassero di indicare la data o un evento che determini la scadenza della garanzia. Ma se le parti, dopo aver stipulato la garanzia, non riuscissero a giungere ad un accordo sul punto? Potrebbero comunque trovare una soluzione all'interno delle URDG 758 all'art. 25 (c) prima di adire un giudice o rivolgersi a un arbitro. In forza di tale articolo, infatti, una garanzia si considera automaticamente estinta dopo tre anni a partire dalla data di emissione, mentre una contro-garanzia cessa di valere trenta giorni dopo l'estinzione della garanzia a fronte della quale era stata emessa ⁽¹³⁰⁾. Se invece il garante, che è parte contrattuale nel rapporto di garanzia, fosse in possesso di informazioni grazie alle quali è in grado di determinare l'estinzione della garanzia per uno dei motivi suindicati con l'eccezione della maturazione della data di scadenza, ebbene costui dovrebbe informarne senza ritardo il richiedente e provvedere a determinare l'estinzione. Tuttavia, si potrebbe verificare anche il caso opposto in cui la data di scadenza è stata correttamente determinata e su di essa dunque non grava alcun tipo di dubbio, ma è il garante a trovarsi impossibilitato a procedere con l'esame

⁽¹²⁹⁾ Tipico è il caso in cui il beneficiario risieda in un Paese arabo e chiedi che la garanzia venga emessa da una banca ubicata nel suo Paese. Non è raro che tale banca araba voglia inserire nel testo della garanzia delle condizioni del tutto particolari. Fra le più frequenti vi è la clausola "*open ended validity*". Per un approfondimento sul tema si rimanda alla Seconda Parte del presente lavoro, con particolare riguardo al § 4 del Secondo Capitolo.

⁽¹³⁰⁾ L'art. 25 prosegue precisando che se una garanzia (o contro-garanzia) dovesse estinguersi in un giorno festivo sulla piazza di presentazione della richiesta, allora l'effettiva data di scadenza risulterebbe procrastinata al primo giorno lavorativo successivo.

della richiesta o con il pagamento per causa di forza maggiore ⁽¹³¹⁾. Anche qui le Norme CCI non dimenticano di occuparsi del caso con una specifica previsione, stabilendo che la garanzia (così come la contro-garanzia) risulta prorogata di trenta giorni e che il garante ha l'onere di avvisare il richiedente non appena possibile della difficoltà insorta. Nelle ipotesi finora elencate si ricorda che il richiedente viene vincolato da qualsiasi proroga o sospensione posta in essere dal garante (o dal contro-garante) in quanto la causa esula dalle responsabilità di quest'ultimo. L'insorgere della forza maggiore dunque non genera alcun tipo di ulteriore responsabilità in capo al garante (o al contro-garante) ⁽¹³²⁾.

4.10. Artt. 12, 27, 28, 29, 30, 31e 32. Responsabilità del garante.

Le URDG 758 disegnano un garante più autonomo rispetto al corpo normativo precedente ⁽¹³³⁾. A fronte della diligenza e della buona fede richiesta nelle Norme ⁽¹³⁴⁾, il garante viene esonerato da una serie di responsabilità. Innanzitutto, il garante s'impegna nei confronti del beneficiario solamente per l'importo della garanzia e non oltre, osservando con attenzione le disposizioni delle URDG 758 così come stabilito dall'art. 12. In secondo luogo non deve assumere alcuna responsabilità per: "a) la forma, la sufficienza, la correttezza, l'autenticità, la

⁽¹³¹⁾ Nelle URDG, all'art. 26 (a), la forza maggiore viene intesa come "calamità, sommosse, disordini civili, insurrezioni, guerre, atti di terrorismo o ogni altro evento indipendente dalla volontà del garante o del contro-garante che interrompono la loro attività relativa all'esecuzione di atti connessi a queste norme". La forza maggiore ha il potere di sospendere la validità di un altro articolo già considerato nella presente trattazione: l'art. 20. Se infatti una presentazione viene effettuata, ma non esaminata prima dell'avvento della forza maggiore, allora le disposizioni di cui all'art. 20 sono sospese fino a che il garante non è in grado di riprendere la sua attività. Si veda in tal senso l'art. 26 (b) (ii). Lo stesso principio di tutela nei confronti del garante si applica in relazione al pagamento come descritto all'art. 26 (b) (iii): la richiesta che non può essere pagata a causa della forza maggiore, "sarà pagata quando la forza maggiore cessa". Lo stesso vale nel caso di impedimento del contro-garante (art. 26 (c)).

⁽¹³²⁾ V. art. 26 (d) ed (e) URDG 758.

⁽¹³³⁾ Si torni a tal proposito all'Introduzione della Pubblicazione CCI n. 758 in cui G. AFFAKI evidenzia le caratteristiche delle nuove norme. Una maggiore autonomia della figura del garante assicura che costui applichi correttamente le Norme CCI ed evita al contempo che pressioni derivanti da interessi particolari nascenti nel rapporto principale possano incidere sul contratto di garanzia che, come detto più volte, è e deve rimanere autonomo.

⁽¹³⁴⁾ A proposito della buona fede si veda l'art. 30 URDG 758.

falsificazione, la portata legale di qualsiasi firma o documento presentato; b) le dichiarazioni generali o specifiche predisposte o aggiunte su qualsiasi documento presentato; c) la descrizione, la quantità, il peso, la qualità, lo stato, l'imballaggio, la consegna, il valore o l'esistenza delle merci, servizi o altre prestazioni ovvero dati rappresentati o menzionati in un qualsiasi documento presentato; o d) la buona fede, gli atti, le omissioni, la solvibilità, gli adempimenti o l'affidabilità di un qualunque soggetto emittente e menzionato in qualsiasi altra veste in un documento presentato" (¹³⁵). L'esonero dalle responsabilità collegate alla validità ed all'efficacia dei documenti ha una ragione molto chiara dal punto di vista economico. Il ruolo del garante è quello di emettere una garanzia a fronte di una richiesta avanzata da un altro soggetto, l'ordinante (v. *supra* § 3), e solo per questo viene remunerato. Egli infatti opera elusivamente su documenti così come precisato dall'art. 6 ed ottiene un compenso commisurato al rischio di cui si carica attraverso l'emissione delle garanzia. Se si pretendesse ad esempio l'esistenza di una qualche forma di responsabilità in capo al garante in merito alla qualità delle merci sottostanti il contratto di garanzia, lo si obbligherebbe ad avere delle competenze che esulano dal suo ruolo. Costui potrebbe tuttavia sopperire alla mancanza dei requisiti necessari per compiere una corretta valutazione della qualità rivolgendosi ad un perito, ma tale consulenza dovrebbe pur sempre essere remunerata e l'onere economico non potrebbe che ricadere su quel soggetto che richiede tale competenza aggiuntiva al garante. In più verrebbe meno l'autonomia del rapporto di garanzia che è stata fortemente ribadita più volte nel corso del presente lavoro. Lo stesso vale per responsabilità legate a trasmissioni e traduzioni. L'art. 28 dispensa il garante da qualsiasi responsabilità insorta a causa di "ritardi, smarrimenti, mutilazioni o errori che possono verificarsi nella trasmissione" e da "errori di traduzione o interpretazione di termini tecnici" (¹³⁶). Altrimenti si

(¹³⁵) Art. 27 (a), (b), (c) e (d) URDG 758.

(¹³⁶) E' da notare che l'art. 28 (a) riconosce ampia libertà al garante in quanto l'esonero da responsabilità vale sia nel caso in cui il documento sia stato trasmesso o inviato in conformità con le istruzioni della garanzia sia nell'ipotesi che il garante abbia scelto in maniera autonoma la modalità di consegna. In questa norma si intravede un atteggiamento forse eccessivamente favorevole al garante che di conseguenza può penalizzare il richiedente. Tuttavia la discrezionalità

pretenderebbe che il garante svolgesse anche la professione di traduttore, cosa evidentemente impossibile. Gli articoli successivi trattano invece in maniera chiara della responsabilità del richiedente o del contro-garante ⁽¹³⁷⁾. Se infatti il richiedente od il contro-garante chiedono al garante di avvalersi dei servizi di altri soggetti, allora costoro ne sono responsabili poiché il garante agisce per loro conto e a loro rischio. Ancora, il richiedente ed il contro-garante rispondono per l'assunzione di obblighi e responsabilità derivanti da norme ed usi vigenti in paesi esteri, anche nel caso in cui tali norme ed usi impongano condizioni che prevalgono su quelle contenute nella garanzia o contro-garanzia ⁽¹³⁸⁾. L'art. 32 mette da parte il garante, oggetto dell'attenzione delle norme dall'art. 27 all'art. 31, per occuparsi delle responsabilità che gravano in capo agli altri soggetti coinvolti in una garanzia a prima richiesta. Alla lettera (a) si sancisce il principio generale presente in tutti gli ordinamenti nazionali in base al quale chiunque richieda i servizi di un altro soggetto è tenuto a corrispondergli un compenso per l'esecuzione di tale servizio. Tuttavia potrebbe essere molto difficile ove non impossibile riscuotere le competenze. In simili casi le Norme CCI prevedono che sia un altro soggetto, diverso dal vero debitore, ad effettuare il pagamento e sarà poi il primo che dovrà rivalersi sul secondo per riottenere ciò che ha pagato ⁽¹³⁹⁾.

in questo profilo sembra inserirsi nel solco della libertà prevista dall'art. 24 in merito alla rinuncia ad avvalersi delle difformità.

⁽¹³⁷⁾ E' interessante notare che nel gruppo di articoli relativi alla responsabilità viene esonerato solo il garante. Alla figura del contro-garante non viene riconosciuta la stessa tutela offerta al garante.

⁽¹³⁸⁾ V. art. 31 URDG 758. La norma è a favore del garante in quanto si esclude l'obbligo per quest'ultimo di conoscere delle norme del paese estero nel quale risiedono il beneficiario o il contro-garante. E' invece possibile scorgere il riferimento ad una diligenza del richiedente o del contro-garante. Costoro non devono tacere al fine di trarre degli indebiti vantaggi a danno del garante, bensì hanno l'obbligo di informarlo di eventuali norme ed usi in contrasto con quanto previsto dalla garanzia. Altrimenti la responsabilità grava in capo a loro, allontanandoli dalla possibilità di agire in mala fede.

⁽¹³⁹⁾ Così l'art. 32 (b) URDG 758: "Se la garanzia stabilisce che le competenze sono a carico del beneficiario e queste non possono essere incassate, il richiedente è tenuto al loro pagamento". In caso di contro-garanzia, se le competenze non possono essere raccolte dal beneficiario, sarà il contro-garante a pagare il garante potendo però riottenere quanto versato dal richiedente.

4.11. Artt. 33, 34 e 35. Giurisdizione e legge applicabile.

Le URDG 758 sono state redatte pensando ai circuiti economici nei quali oggi hanno valore. Esse L'attenzione all'economicità da parte della *Task Force* che ha avuto il compito di stilare le norme qui analizzate è stata più volte evidenziata negli articoli precedenti e torna a confermarsi all'art. 33 dove si manifesta apertamente per mezzo della previsione di trasferimento della garanzia ⁽¹⁴⁰⁾. Consentendo alla garanzia di circolare si assicura al beneficiario di avere a disposizione un bene mobile che può essere ceduto come un normale credito ed all'ordinante di proporre uno strumento che va incontro all'ulteriore esigenza del beneficiario di avere un bene "monetizzabile" e dunque più facilmente accettabile. In altre parole l'efficacia di uno strumento quale la garanzia a prima richiesta viene garantita dal fatto che le parti che costituiscono il rapporto principale sono consapevoli di avere tra le mani un contratto molto flessibile. Il trasferimento è possibile solo se il testo della garanzia reca esplicitamente l'espressione "garanzia trasferibile". In caso contrario l'art. 33 non opera. Da notare il fatto che esiste la possibilità di trasferire la garanzia qualora sia scritto, non l'obbligo. Il garante infatti trasferisce una garanzia dopo la sua emissione solo nei limiti e nelle forme da egli stesso definiti al momento della conclusione del contratto autonomo di garanzia; per converso non lo fa se la richiesta del beneficiario trasferente non rispetta tali vincoli. Soddisfatte le condizioni appena descritte, la garanzia può essere trasferita più volte e sempre per l'intero importo di volta in volta disponibile al momento della circolazione ⁽¹⁴¹⁾. Poiché il trasferimento viene chiesto dal beneficiario trasferente è naturale che sia proprio costui a farsi carico di tutte le competenze che sorgono nell'operazione. Nulla di quanto detto sinora

⁽¹⁴⁰⁾ All'art. 33 (c) si definisce garanzia trasferibile "una garanzia che il garante può rendere utilizzabile da parte di un nuovo beneficiario ("trasferito") su richiesta dell'attuale beneficiario ("trasferente")".

⁽¹⁴¹⁾ Affinché una garanzia a prima richiesta possa essere trasferita devono ricorrere due condizioni: i) tutte le modifiche concordate tra il trasferente ed il garante fino alla data di trasferimento sono comprese nel trasferimento e ii) devono essere rispettate le disposizioni di cui alle lett. a [presenza del termine "trasferibile"], b [rispetto dei limiti stabiliti dal garante] e al punto i), accanto ad una dichiarazione del beneficiario trasferente che quello trasferito acquisisce tutti gli obblighi ed i diritti del primo relativamente al rapporto sottostante.

vale invece per la contro-garanzia in quanto all'art. 33 (a) si fa esplicito divieto di trasferimento. L'ultima disposizione delle art. 33 tratta della cessione del ricavo svincolata dalla trasferibilità. Viene riconosciuto infatti che "il beneficiario può cedere qualsiasi ricavo al quale abbia o possa acquisire titolo in base alla garanzia anche se il garante rimane libero di non pagare il ricavo in questione al secondo beneficiario, a meno che non si vincoli a ciò per iscritto". Non può essere trascurato il fatto che tale disposizione inizi precisando che devono essere "tenute presenti le disposizioni della legge applicabile". E' buona norma infatti che in un qualsiasi contratto stipulato tra parti che risiedono in Paesi diversi siano contemplate due specifiche clausole: la legge applicabile ed il foro competente ⁽¹⁴²⁾. In mancanza non tutto è perduto, difatti le URDG 758 vengono in soccorso agli operatori economici meno accorti con due articoli posti in chiusura del corpo normativo. Per quanto riguarda la legge applicabile si precisa che, a meno che non sia disposto diversamente dalle parti, alla garanzia (o contro-garanzia) si applica la legge vigente nella piazza della filiale ovvero della sede del garante (o contro-garante) che ha provveduto ad emettere tale garanzia (o contro-garanzia). Lo stesso luogo viene designato per la risoluzione delle controversie tra garante e beneficiario che dovessero sorgere in merito alla garanzia o contro-garanzia ⁽¹⁴³⁾.

⁽¹⁴²⁾ Sebbene non esista una definizione di "contratto internazionale" e non sia possibile adire alcuna corte internazionale per risolvere eventuali controversie nascenti da tali rapporti, è indubbio che un contratto internazionale presenti elementi di estraneità rispetto a ciascuno degli ordinamenti dal punto di vista del quale ci si pone per valutare la situazione. Ma allora in caso insorgessero controversie a chi dovrebbero rivolgersi le parti e quale sarebbe la legge da applicare? Ebbene le parti coinvolte in contratti transnazionali possono determinare innanzitutto se le eventuali dispute debbano essere risolte da un giudice nazionale ovvero da un arbitro internazionale ed in secondo luogo in base a quale diritto saranno giudicate (del paese di una delle due parti ovvero anche di un paese terzo a patto naturalmente che vengano rispettate le norme di applicazione necessaria e del rispetto dell'ordine pubblico). Per capire come simili contratti transnazionali non si esauriscano nell'ambito di un unico ordinamento giuridico statale si veda F. MARRELLA - F. GALGANO, op. cit. e S. M. CARBONE - R. LUZZATTO, *Il contratto internazionale*, Torino, Giappicchelli, 1994.

⁽¹⁴³⁾ Ad es. la Suprema Corte italiana ha riconosciuto che "l'esigenza della specificazione delle regole sul numero, la nomina degli arbitri e le modalità del relativo procedimento deve ritenersi soddisfatta quando la clausola medesima rinvii alle norme dettate in proposito da organizzazioni internazionali riconosciute od accettate dalle categorie cui appartengono i contraenti (nella specie, camera internazionale di commercio di Parigi)", ciò in applicazione della Convenzione di New York del 10 giugno 1958. V. Cass., 2 novembre 1987, n. 8050, in *Riv. dir. int. priv. e proc.*, 1989,

L'autonomia della parti in merito alla scelta della *lex contractus* appare un vero e proprio principio nel diritto del commercio internazionale. Tuttavia, secondo l'impostazione più diffusa in dottrina, l'orientamento statocentrico-positivista (¹⁴⁴), la volontà delle parti non è capace di produrre effetti giuridici in maniera autonoma. Questi derivano invece esclusivamente da una legge in grado di assicurare valore di diritto alla volontà (¹⁴⁵). Ecco allora che ciò che le parti possono o non possono scegliere deve essere stabilito, e perciò validato, *ex ante* dalla legge. Recentemente tale materia è divenuta oggetto di attenzione a livello europeo. Gli organi dell'UE hanno plasmato il diritto internazionale privato di fonte comunitaria grazie alle nuove competenze attribuite in materia dagli Stati membri. Le norme in questione sono essenzialmente due, ovvero sia, in ordine di pubblicazione, i Regolamenti "Bruxelles I" e "Roma I" (¹⁴⁶). Per quanto riguarda il Reg. Roma I, si tratta del risultato di un lungo dibattito avvenuto in seno alle istituzioni comunitarie e che ha sancito la "trasformazione" della Convenzione di Roma del 1980 sulla legge applicabile alle obbligazioni contrattuali in uno

p. 125 e Cass., 29 ottobre 1986, n. 6939, in *Mass. Foro it.*, 1986, p. 345. In senso contrario cfr. invece Trib. Este-Padova, 11 gennaio 2005, in *Riv. dir. int. priv. e proc.*, 2005, p. 791.

(¹⁴⁴) Le visioni statocentrico-positiviste si contrappongono a quelle universalistico-volontaristiche. Per quest'ultime è possibile "configurare la volontà delle parti come fondamento autonomo dell'applicazione del diritto internazionale privato, in particolare nei rapporti commerciali internazionali". V. F. MARRELLA - F. GALGANO, op. cit., nota 40, p. 329. L'affermarsi della teoria positivista a cavallo fra il XIX ed il XX secolo ha portato a prevalere un orientamento diametralmente opposto che rimane il più diffuso ancor'oggi in dottrina.

(¹⁴⁵) D. ANZILOTTI, *Il principio dell'autonomia dei contraenti*, in *Opere*, vol. III, Padova, CEDAM, 1960, p. 637.

(¹⁴⁶) Reg. (CE) n. 44/2001 del Consiglio del 22 dicembre 2000 riguardante la competenza giurisdizionale, il riconoscimento e l'esecuzione delle decisioni in materia civile e commerciale (Bruxelles I), in G.U.C.E., L n. 12 del 16 gennaio 2001, pp. 1-23. Reg. (CE) n. 593/2008 del 17 giugno 2008 del Parlamento europeo e del Consiglio sulla legge applicabile alle obbligazioni contrattuali (Roma I), in GUUE, L n. 177 del 4 luglio 2008, pp. 6-16. Quanto ai rapporti tra il Reg. Roma I e la normativa italiana di d.i.pr., con particolare riferimento all'art. 57 della L. n. 218/95, F. MARRELLA e F. GALGANO precisano che questa "norma «nazionalizza» ed estende, *motu proprio*, le soluzioni della Convenzione di Roma del 1980 la quale prevede che le obbligazioni contrattuali sono in ogni caso regolate dalla Convenzione di Roma del 19 giugno 1980 sulla legge applicabile e le obbligazioni contrattuali, senza pregiudizio delle altre convenzioni internazionali, in quanto applicabili". La portata del Reg. Roma I appare dunque limitata da eventuali convenzioni internazionali in vigore per l'Italia e da norme speciali di d.i.pr. del legislatore italiano o comunitario.

strumento di portata europea ⁽¹⁴⁷⁾). Trattandosi di un regolamento non necessita di alcuna forma di recepimento da parte degli Stati membri, ma anzi gode dell'applicazione diretta, producendo così effetti in via automatica. Lo stesso naturalmente vale per il Reg. Bruxelles I che sta in un rapporto di coerenza con "Roma I" come indicato nel *considerando* n. 7. Sempre il Reg. Roma I riconosce la volontà delle parti quale criterio di collegamento unico e del tutto autosufficiente ai fini dell'individuazione dell'ordinamento statale competente a regolare le obbligazioni contrattuali, migliorando la certezza del diritto applicabile nell'ottica di una gestione efficiente dei costi legati alla transazione ⁽¹⁴⁸⁾. Se infatti le parti possono determinare con chiarezza quale sia la legge applicabile al contratto, allora diventa più semplice per queste sapere come comportarsi e quali costi dovranno sostenere in caso di controversia decisa da un giudice ovvero da un arbitro. Il principio dell'autonomia delle parti, che costituisce il *fil rouge* del presente paragrafo, si esplica in maniera differente a seconda dell'ottica in cui ci si pone. Limitando il punto di vista ad un ordinamento statale, tale libertà si concreta attraverso: a) la scelta del contratto tipizzato previsto dal diritto interno che più si adatta alle esigenze delle controparti, b) la definizione del contenuto del contratto ed infine c) la possibilità di concludere perfino contratti atipici e così novellare l'ordinamento interno. Adottando, invece, il punto d'osservazione internazionalprivatistico, relativo ai negozi contrattuali che travalicano i confini di

⁽¹⁴⁷⁾ F. MARRELLA - F. GALGANO, op. cit., p. 331. Nel *considerando* n. 11 è chiaramente sancita la libertà delle parti nel determinare la legge applicabile al contratto da queste concluso.

⁽¹⁴⁸⁾ Cfr. F. MARRELLA, *La nuova lex mercatoria tra controversie dogmatiche e mercato delle regole. Note in tema di analisi economica del diritto dei contratti internazionali*, in *Sociologia del diritto*, n. 2-3, 2005, pp. 249-285. F. MARRELLA e F. GALGANO rilevano inoltre che "il principio di autonomia in senso conflittualistico vale anche nei contratti esterni della CE conclusi con soggetti privati (cfr. ad es., Corte di Giustizia, causa C-69/97, 27 aprile 1999, SNUA, in *Recueil*, I-2363; causa C-87/01, P 19 luglio 2003, *CCRE*, in *Cahiers dr. eur.*, 2003, p. 693)". Per quanto riguarda la scelta espressa positiva della *lex contractus*, invece, è da notare che la scelta delle parti viene liberata dalle briglie di eventuali elementi oggettivi di collegamento con un altro ordinamento statale. Ciò comporta che non esiste un criterio territoriale, bensì la volontà delle parti di riferirsi ad un determinato ordinamento costituisce il criterio sufficiente ai fini dell'*electio iuris* valida ed efficace. In altre parole, il collegamento tra il contratto e l'ordinamento statale designato attraverso una manifestazione della volontà viene assunto dall'art. 3 del Reg. Roma I come decisivo per l'individuazione dell'ordinamento competente a disciplinare le obbligazioni contrattuali. F. MARRELLA - F. GALGANO, op. cit., pp. 346-347.

un singolo Paese e dunque impongono una visione di più ampio respiro, l'autonomia si traduce nell'attribuire alle parti: a) la determinazione della legge applicabile, b) la scelta del giudice che sarà competente a conoscere delle controversie che dovessero eventualmente sorgere dal contratto e c) la facoltà di rivolgersi ad un arbitro internazionale qualora ve ne fosse la necessità. In questo contesto s'inseriscono i regolamenti europei di cui si è detto pocanzi. In dettaglio il Reg. Roma I si occupa della facoltà riconosciuta alle parti di designare la legge da applicare alle obbligazioni nascenti da un contratto internazionale, mentre il Reg. Bruxelles I costituisce il tramite che consente la convalida della scelta della giurisdizione. Se dunque nei contratti "interni" le parti sono spogliate della possibilità di disporre della legge applicabile, dovendo ritenere la normativa interna l'unica valida, nel caso di contratti transnazionali, invece, si aggiunge questo ulteriore elemento di autonomia. Così come afferma Marrella "le parti possono, tramite il Reg. Roma I, stipulare validamente clausole di *choice of law* in contratti internazionali *business to business* che vanno, *inter alia*, - oltre alla vendita al di fuori delle convenzioni applicabili - dal mandato all'agenzia, alla concessione di vendita ed al *franchising*; dal *factoring* e *refactoring* al *forfeiting* e *confirming*; dal contratto autonomo di mutuo a quelli di assicurazione, appalto e *joint venture* fino alle garanzie a prima domanda, salva l'applicazione delle (rare) Convenzioni in vigore". Tuttavia la *lex voluntatis* concessa alle parti non è senza limiti. E' lo stesso regolamento ad occuparsene in diversi articoli (¹⁴⁹). Qualora

(¹⁴⁹) La libertà delle parti viene innanzitutto compressa dall'art. 3, par. 3 in cui viene determinato che "qualora tutti gli altri elementi pertinenti alla situazione siano ubicati, nel momento in cui si opera la scelta, in un paese diverso da quello la cui legge è stata scelta, la scelta effettuata dalle parti fa salva l'applicazione delle disposizioni alle quali la legge di tale diverso paese non permette di derogare convenzionalmente". Il successivo paragrafo stabilisce inoltre che "qualora tutti gli altri elementi pertinenti alla situazione siano ubicati, nel momento in cui si opera la scelta, in uno o più Stati membri, la scelta di una legge applicabile diversa da quella di uno Stato membro ad opera delle parti fa salva l'applicazione delle disposizioni di diritto comunitario, se del caso, come applicate nello Stato membro del foro, alle quali non è permesso derogare convenzionalmente". Rilevano poi, ai fini dell'indagine della limitazione all'autonomia delle parti, gli artt. 6 ed 8 (limiti relativi ai contratti conclusi con "parti deboli" quali i consumatori ed i lavoratori), l'art. 5, par. 2 (limiti al trasporto di passeggeri), l'art. 11, par. 5 (limiti in materia di forma del contratto avente ad oggetto beni immobili, ed infine gli artt. 9 e 21 che trattano dei limiti nascenti dalle norme di applicazione necessaria e dell'ordine pubblico collegate al foro.

invece le parti non si esprimessero in merito all'*electio iuris*, occorrerà fare riferimento a dei criteri oggettivi di collegamento per tutti quei contratti conclusi dopo il 17 dicembre 2009. Essi si possono trovare all'art. 4 del Reg. Roma I, dove si dispone la soluzione di otto casi specifici lasciando come criteri residuali quelli che invece furono le regole nella Convenzione di Roma del 1980, ovvero sia il criterio della prestazione caratteristica e del collegamento più stretto. In forza dell'art. 4 di quest'ultima, infatti, per individuare la legge applicabile il collegamento più stretto si ha con la legge del Paese nel quale la parte che fornisce la prestazione caratteristica ha la propria sede amministrativa centrale. Trattandosi di un contratto di garanzia, chi svolge la prestazione caratteristica è la banca perciò tale contratto verrà disciplinato dalla legge del Paese in cui essa ha sede, ossia dalla *lex bancae* ⁽¹⁵⁰⁾. Ai fini della determinazione della giurisdizione rilevano invece gli artt. 2 e 5, par. 1, del Reg. Bruxelles I. Mentre il primo si fa portatore del brocardo latino *actor sequitur forum rei*, il secondo, dal punto di vista dell'ordinamento italiano, consente di agire contro il garante che abbia la propria sede all'estero se e solo se l'obbligazione deve essere eseguita in Italia. Da ultimo è interessante rilevare che il giudice comunitario riconosce la possibilità di richiedere misure cautelari o provvisorie ad un giudice statale anche se non è questo a dover conoscere nel merito del caso ⁽¹⁵¹⁾. Ciò avviene per il tramite dell'art. 31 del Reg. Bruxelles I ed a patto di trovarsi in presenza di una clausola di proroga della giurisdizione in favore di un preciso giudice.

5. Il servizio DOCDEX

Nonostante gli sforzi messi in campo dalla *Task Force* che ha redatto le URDG 758 al fine di produrre norme più chiare e precise rispetto alle edizioni precedenti, le controversie non possono essere del tutto evitate. Come detto nei paragrafi

⁽¹⁵⁰⁾ F. MARRELLA - F. GALGANO, op. cit., p. 758.

⁽¹⁵¹⁾ Cfr. Corte di Giustizia, 17 novembre 1998, causa C-391/95, *Van Uden Maritime VB*, in *Dir. Mar.*, 2000, p. 1303 e Corte di Giustizia, 27 aprile 1999, causa C-99/96, *Mietz*, in *Dir. Mar.*, 2000, p. 1322.

precedenti alle parti che non riuscissero o non volessero giungere ad un accordo si presentano due strade: adire un giudice nazionale, ed in tal caso sarà il giudice designato dalle stesse parti nel contratto se presente la clausola del foro competente, ovvero scegliere un metodo alternativo di risoluzione delle dispute. S'inscrive nella seconda ipotesi il metodo DOCDEX proposto dalla stessa CCI. Questa ha infatti redatto delle norme che afferiscono alla *Documentary Instruments Dispute Resolution Expertise*, il cui acronimo è appunto DOCDEX, sistema nato il 1° ottobre 1997 e riformato a partire dal 15 marzo 2002 ⁽¹⁵²⁾. Tali norme forniscono una procedura alternativa al giudice statale per la risoluzione delle controversie sorte in materia bancaria mediante una decisione tecnica indipendente, imparziale e veloce ⁽¹⁵³⁾. Le controversie alle quali risultano applicabili tali norme sono naturalmente limitate a quelle sorte sulla base di altre regole prodotte dalla stessa organizzazione. E quindi la risoluzione attraverso DOCDEX si applica in relazione alle Norme Uniformi della ICC per le Garanzie a Prima Richiesta (URDG), le Norme e gli Usi Uniformi delle ICC relativi ai Crediti Documentari (NUU), le Norme Uniformi della ICC per i Rimborsi tra Banche (URR) ed infine le Norme Uniformi della ICC relative agli Incassi (URC). Per quel che concerne la procedura, la parte attivante deve inoltrare la sua richiesta presso l'*ICC International Centre for Expertise*, ossia il Centro Internazionale di Perizia Tecnica. Il Centro invita poi la parte convenuta a presentare una risposta entro trenta giorni al massimo e provvede a nominare tre esperti che avranno il compito di conoscere del caso. A loro volta costoro trasmettono la decisione presa entro trenta giorni dalla ricezione di tutta la documentazione relativa al caso senza convocare alcuna udienza. La decisione non è immune da qualsiasi giudizio. Essa infatti viene trasmessa dal Centro al Consigliere Tecnico della Commissione Tecnica e Pratica Bancaria o ad un suo delegato prima di divenire pubblica affinché si verifichi la sua linearità con le norme CCI applicabili al caso e con le loro interpretazioni prodotte dalla stessa Commissione. Il vero e proprio controllo di qualità cui le decisioni degli esperti

⁽¹⁵²⁾ V. al sito internet www.iccwbo.org/court/docdex/id4499/index.html.

⁽¹⁵³⁾ *Norme Uniformi della ICC per le Garanzie a Prima Richiesta*, op. cit., p. 89.

nominati sono sottoposte non pregiudica tuttavia l'autonomia del loro lavoro. Difatti qualunque modifica suggerita dal Consigliere Tecnico, o dal suo delegato, è soggetta all'accettazione da parte della maggioranza degli esperti. Ma chi può essere nominato esperto? Il Centro Internazionale di Perizia Tecnica seleziona i candidati a rivestire tale ruolo da una lista predisposta dalla Commissione Tecnica e Pratica Bancaria. La lista include esperti a livello internazionale provenienti da ogni parte del mondo e dotati di grande esperienza e conoscenza delle norme CCI applicabili. E' interessante sapere che, una volta selezionati, i nomi degli esperti non vengono rivelati alle parti "in causa" al fine di evitare che si verifichino spiacevoli episodi di pressione affinché gli esperti si esprimano in un modo piuttosto che in un altro. Poiché si tratta pur sempre di uno strumento risolutivo alternativo, la decisione DOCDEX non è vincolante per le parti a meno che non decidano altrimenti, ma può comunque fornire una valutazione approfondita del caso in grado di spingere per una risoluzione amichevole e definitiva della controversia ⁽¹⁵⁴⁾. Il maggiore punto di forza della procedura DOCDEX è la sua velocità. Le parti infatti ricevono la decisione entro soli 2-3 mesi dalla presentazione della richiesta iniziale: un bel vantaggio se paragonato ai tempi della giustizia civile italiana ⁽¹⁵⁵⁾.

⁽¹⁵⁴⁾ Al sito internet www.iccwbo.org/court/docdex/id4493/index.html si legge: "DOCDEX offers a system where experts carefully examine all documents before reaching a decision. A technical advisor nominated by ICC's Banking Commission then personally reviews each decision to ensure that it is in line with UCP. You can feel confident that you receive a thorough analysis and well-considered conclusion with DOCDEX".

⁽¹⁵⁵⁾ Naturalmente un simile servizio ha un costo. In Norme Uniformi della ICC per le Garanzie a Prima Richiesta si precisa che il prezzo standard è di 5.000 USD, ma in casi eccezionali è possibile che sia richiesto un costo addizionale al massimo di ulteriori 5.000 USD portando il costo complessivo a toccare i 10.000 USD. Tutte le informazioni in merito alle Norme DOCDEX sono disponibili al sito internet www.iccdocdex.org.

CAPITOLO TERZO

STAND-BY LETTER OF CREDIT: GARANZIA O CREDITO DOCUMENTARIO?

SOMMARIO: 1. Il credito documentario negli scambi internazionali – 2. Il credito documentario, il contratto autonomo di garanzia e la *stand by letter of credit*: similitudini e differenze. – 3. La convenzione ONU in materia di *stand by letter of credit*.

1. Il credito documentario negli scambi internazionali.

La *stand by letter of credit* è formalmente caratterizzabile come un credito documentario, ma nella sostanza nasce per fornire la stessa tutela assicurata da un contratto autonomo di garanzia. Essa dunque risulta configurabile come uno strumento di garanzia del pagamento internazionale che si pone a metà strada fra il contratto autonomo di garanzia ed il credito documentario ⁽¹⁵⁶⁾. Se del contratto di garanzia si è ampiamente detto nel capitolo precedente, considerando anche la produzione normativa conseguente all'attività di codificazione privata svolta dalla CCI, il presente paragrafo ha l'obiettivo di fornire una descrizione del credito documentario e del suo funzionamento; successivamente ci si occuperà della *stand by*. Da un punto di vista tecnico, esiste un rapporto principale che intercorre tra due soggetti residenti in Stati diversi: un compratore che si supponga essere

⁽¹⁵⁶⁾ F. MARRELLA - F. GALGANO, op. cit., p. 763. Gli autori precisano anche che, data la sua forma "ibrida", la *stand by letter of credit* si configura come una nuova tipologia di garanzia atipica dal punto di vista dell'ordinamento giuridico italiano.

italiano ed un venditore che invece ha la propria sede in Cina ai fini dell'esempio che sta per essere portato ⁽¹⁵⁷⁾. L'importatore/compratore ha naturalmente tutto l'interesse e ritardare il più possibile il pagamento, almeno fino a che non sarà certo che la cosa acquistata è nelle sue disponibilità. Dall'altra parte il venditore/esportatore vuole esattamente l'opposto, ossia cerca di incassare il prezzo non appena viene consegnata la cosa venduta, solo così infatti, da un punto di vista squisitamente giuridico, il compratore può assolvere l'obbligazione che grava sul suo capo. Poiché lo scambio travalica i confini nazionali, entrambe le parti si fanno carico di rischi aggiuntivi rispetto a quelli di natura commerciale che esistono nelle transazioni "nazionali". Innanzitutto vi è il rischio paese o rischio sovrano ⁽¹⁵⁸⁾, a questo si deve aggiungere poi la poca dimestichezza nell'interagire con un sistema giuridico diverso dal proprio ed infine la scarsa o assente fiducia nel partner commerciale. Per mitigare tali rischi si è affermato nei rapporti commerciali internazionali il credito documentario, oggi strumento principale di pagamento, ove non vero e proprio strumento di finanziamento delle esportazioni ⁽¹⁵⁹⁾. Continuando l'esempio, l'importatore italiano dispone allora, in

⁽¹⁵⁷⁾ L'esempio non è del tutto casuale. Si tratta infatti del caso più frequente in cui l'ufficio Centro Estero Merci Nord-Est di Veneto Banca si trova ad emettere un credito documentario. Si rimanda alla Seconda Parte del presente lavoro per una trattazione dettagliata dell'ufficio e della sua attività.

⁽¹⁵⁸⁾ E. COLOMBO e M. LOSSANI, in *Economia dei mercati emergenti*, edito da Carocci nel 2009, definiscono il rischio sovrano come "la indisponibilità di uno Stato ad entrare in un contenzioso legale all'interno di una giurisdizione diversa dalla propria". Gli autori continuano avvisando che se uno dei soggetti coinvolti in una transazione internazionale è costituito da uno Stato sovrano, i rimedi di carattere legale che una controparte straniera può cercare di ottenere in caso di contenzioso sono molto limitati per via della cd. immunità sovrana. L'assenza di un tribunale internazionale, poi, fa sì che gli Stati sovrani siano meno stimolati rispetto ai debitori privati ad onorare gli impegni presi nei confronti della comunità economica internazionale.

⁽¹⁵⁹⁾ F. MARRELLA - F. GALGANO, op. cit., p. 596. E' utile precisare che il credito documentario è uno strumento di pagamento "garantito", ma non una garanzia. Quest'ultima infatti ammette il pagamento da parte della banca solo in via residuale, ovvero sia dopo che è stato inutilmente richiesto l'adempimento al debitore principale, mentre nel credito la banca paga direttamente il venditore e grazie alla sua sicura solvibilità assicura al creditore che sarà soddisfatto. V. C. COSTA, *Dal Credito documentario alla lettera di credito come forma di garanzia nel commercio internazionale: le lettere di credito stand-by*, in U. DRAETTA - C. VACCÀ (a cura di), *Le garanzie contrattuali. Fideiussione e contratti autonomi di garanzia nella prassi internazionale e nel commercio internazionale*, Milano, E.G.E.A., 1994, p. 268.

qualità di ordinante, l'apertura di un credito da parte della sua banca (¹⁶⁰). Nel momento in cui tale banca italiana apre il credito (si parla in tal caso di credito all'importazione), s'impegna nei confronti del beneficiario (l'esportatore cinese) a effettuare il pagamento, la negoziazione o l'accettazione della tratta su di essa spiccata dal cinese previa presentazione dei documenti richiesti nei termini e alle condizioni stabiliti. Tuttavia in un simile esempio non spariscono del tutto i rischi per il venditore: costui difatti si trova in rapporti con due soggetti italiani. Egli allora può far intervenire un'altra banca, questa volta cinese, che può semplicemente avvisare il credito ovvero confermarlo (¹⁶¹). Che cosa accade in caso di conferma? Il processo di pagamento si complica. Non appena l'esportatore fa partire la cosa oggetto del contratto principale deve preoccuparsi anche di inviare i documenti che la identificano alla banca emittente il credito (nell'esempio la banca italiana). Alla consegna dei documenti (¹⁶²) la banca ne verifica la conformità (¹⁶³) ed in caso positivo provvede a sua volta ad inviare un

(¹⁶⁰) Tale rapporto si caratterizza per l'applicazione del diritto interno, nel caso si tratta del diritto italiano. Nell'ordinamento italiano è individuabile un riferimento indiretto al credito documentario all'art. 1530 c. c. in cui si legge: "Pagamento contro documenti a mezzo di banca. Quando il pagamento del prezzo deve avvenire a mezzo di una banca, il venditore non può rivolgersi al compratore se non dopo il rifiuto opposto dalla banca stessa e constatato all'atto della presentazione dei documenti nelle forme stabilite dagli usi. La banca che ha confermato il credito al venditore può opporgli solo le eccezioni derivanti dall'incompletezza o irregolarità dei documenti e quelle relative al rapporto di conferma del credito". Per una discussione su come l'ordinamento italiano si comporti nei confronti del credito documentario si veda A. DI MEO, *Il Credito Documentario Le NUU 600 e la nuova Prassi Bancaria Internazionale Uniforme*, Milano, IPSOA, 2007, pp. 70 ss. In giurisprudenza invece fa esplicito richiamo alla contestuale applicazione dell'articolo considerato e delle norme CCI sui crediti documentari Trib. Firenze, 23 settembre 2005, in *Riv. dir. int. priv. e proc.*, 2006, p. 766.

(¹⁶¹) Ai sensi dell'art. 2 NUU 600 "banca avvisante significa la banca che avvisa il credito su richiesta della banca emittente", mentre "banca confermante significa la banca che aggiunge la propria conferma a un credito su autorizzazione o richiesta della banca emittente". Inoltre si legga l'art. 8 (b) NUU 600 in merito agli impegni della banca confermante: "la banca confermante è irrevocabilmente impegnata ad onorare o negoziare dal momento in cui aggiunge la propria conferma al credito".

(¹⁶²) Solamente se il credito è emesso secondo le NUU 600 della CCI dalla consegna scattano cinque giorni di tempo affinché la banca emittente possa accertare la conformità dei documenti (v. art. 14 (b)). Ai sensi dell'art. 16 (f), se la banca emittente (o confermante) non si attiene al limite temporale previsto, perde il diritto di eccepire la non conformità della presentazione.

(¹⁶³) Cass., 8 agosto 1997, n. 7388, in *Banca, borsa, tit. cred.*, 1998, II, p. 417, afferma che "l'attività di controllo della corrispondenza dei documenti alle condizioni del credito stesso, svolta

messaggio a mezzo SWIFT alla banca confermante (cinese) perché effettui il pagamento in favore del beneficiario. Una volta avvenuta la transazione fra la banca confermante e l'esportatore, la banca italiana versa la stessa somma alla cinese richiedendo a sua volta il pagamento da parte del suo cliente, l'ordinante italiano.

2. Il credito documentario, il contratto autonomo di garanzia e la *stand by letter of credit*: similitudini e differenze.

Quanto descritto nel paragrafo precedente trova pieno riscontro nell'attività di codificazione privata svolta dalla CCI (v. § 4, Capitolo Secondo). La Cassazione civile italiana si è pronunciata più volte in merito agli usi redatti dalla CCI in materia di crediti documentari, mantenendo costante il suo orientamento. Nella sentenza n. 1842 dell'8 marzo 1996, per esempio, afferma: "è sufficiente richiamare la giurisprudenza di questa Corte secondo cui non si tratta di usi giuridici o normativi, ma di clausole d'uso integrative della volontà dei contraenti, sicché la loro violazione o falsa applicazione non è denunciabile in sede di legittimità" ⁽¹⁶⁴⁾. Nonostante ciò, i crediti documentari e le norme della CCI si sono ampiamente diffusi, camminando di pari passo. In base a quanto affermato all'art. 2 delle NUU 600, infatti, "credito documentario significa qualunque pattuizione irrevocabile, comunque denominata o descritta, che costituisce un impegno inderogabile della banca emittente di onorare una presentazione conforme". Dunque il credito poggia sul rapporto fondamentale pur rimanendone distinto ⁽¹⁶⁵⁾. Lo stesso principio di astrattezza si applica ai rapporti di garanzia (v.

dalla banca mandataria, non deve avvenire secondo un rigido formalismo, bensì secondo il criterio della ragionevolezza, idoneo a contemperare le esigenze oggettive del commercio con la realizzazione degli interessi sia del compratore (alla consegna della merce), sia del venditore (al pagamento del prezzo)". V. anche Trib. Udine, 10 settembre 1999, in *Banca, borsa, tit. cred.*, 2000, II, p. 689 con nota di R. SANTAGATA.

⁽¹⁶⁴⁾ In senso conforme Cass., 22 febbraio 1979, n. 1130, in *Banca, borsa tit. cred.*, 1979, II, p. 257 e Cass., 10 giugno 1983, n. 3992, in *Mass. Giust. civ.*, 1986.

⁽¹⁶⁵⁾ Secondo F. MARRELLA - F. GALGANO, cit., l'astrattezza del credito documentario dalle vicende del contratto principale è pacifica e vale anche in senso internazionalprivatistico, ovvero

§ 1.4, Capitolo Terzo) che nella prassi dei commerci internazionali sono andati affermandosi come veri e propri contratti autonomi emessi dalle stesse banche a garanzia di pagamenti internazionali. Per quanto riguarda la *stand by* è utile trattare dell'origine allo scopo di ragionare sulla sua autonomia rispetto al contratto sul quale poggia. In passato, in Canada, Stati Uniti, Giappone ed altri Paesi vigeva il divieto di rilasciare garanzie autonome da parte degli istituti di credito (¹⁶⁶). Per aggirare una simile imposizione e così non rimanere tagliati fuori dai traffici internazionali, le banche di questi Paesi hanno dato origine alle *stand by letters of credit*. Con il tempo si sono progressivamente diffuse fino a divenire oggetto di uno specifico corpo normativo redatto dalla CCI: le *International Standby Practices (ISP 98)* in "vigore" dal 1° gennaio 1999. La *stand by* è un impegno emesso da una banca (banca emittente) nei confronti di un beneficiario a onorare la sua eventuale richiesta di rimborso in caso di inadempimento del debitore principale. Salta immediatamente all'occhio la differenza esistente con il credito documentario che per converso è una similitudine con la garanzia: il ruolo della banca. Mentre nel credito l'emittente è di fatto il tramite attraverso il quale si realizza il pagamento, nella garanzia e nella *stand by* la banca entra in gioco solamente se il beneficiario sollecita il suo intervento mediante escussione e ciò accade naturalmente se l'ordinante non è in grado di onorare il debito. Così come visto per la garanzia a prima richiesta, infatti, l'escussione avviene a mezzo di una semplice dichiarazione del beneficiario di mancato adempimento da parte dell'ordinante degli impegni contrattuali, senz'obbligo per la banca di verificare che la richiesta sia fondata, ma con l'unico onere di accertare la correttezza

sia "la legge applicabile all'uno o all'altro restano momenti distinti da svolgere autonomamente". Cfr. Cass., 12 dicembre 2001, n. 15705, in *Dir. fallim.*, 2002, II, p. 203 con nota di M. MACERONI. (¹⁶⁶) Negli Stati Uniti tale proibizione è stata rimossa nell'aprile del 1996. A tutt'oggi però le banche statunitensi prediligono emettere *stand by letters of credit* piuttosto che garanzie bancarie. In quei Paesi dove tradizionalmente si aprono lettere stand by, queste vengono utilizzate per diversi scopi, fra questi: a) garantire l'avanzamento dei lavori, la buona esecuzione di questi, il rimborso di eventuali acconti; b) garantire il pagamento o il collocamento sul mercato di valori o di titoli di vario genere; c) garantire il pagamento di debiti o l'adempimento di obblighi dal contenuto vario, assunti dal cliente; d) garantire il pagamento di cauzioni, o altri esborsi, attinenti a vicende processuali; e) garantire il pagamento da parte del compratore del prezzo delle merci compravendute. Cfr. C. COSTA, op. cit., p. 269.

formale della presentazione. Anche la *stand by* comporta la nascita di un'autonoma obbligazione di pagamento che grava in capo alla banca e in forza di tale impegno la banca è tenuta ad adempiere indipendentemente dai fatti legati al rapporto che ne ha originato l'emissione (¹⁶⁷). Diversamente dal credito documentario e similmente alla garanzia, dunque, la *stand by* "non costituisce un impegno diretto della banca (sia che questa sia l'emittente, sia che questa sia la confermante) a pagare, negoziare o accettare, ma una garanzia di pagamento che la banca rilascia al beneficiario impegnandosi ad eseguire la prestazione promessa, nel caso di inadempimento dell'ordinante" (¹⁶⁸). Nelle ISP 98 così come nelle NUU 600 e nelle URDG 758 la CCI ha previsto specifiche limitazioni alla responsabilità della banca emittente la *stand by*. Ad esempio in caso di atti ovvero omissioni da parte di terzi, ovvero ancora in caso di inosservanza di norme o prassi in vigore nel paese del beneficiario l'ordinante non potrà chiedere la restituzione alla banca emittente di quanto pagato. Una volta che la lettera *stand by* è stata emessa i contatti continuano fra venditore e compratore tanto che quest'ultimo ha la possibilità di ritirare la cosa oggetto del contratto principale senza attendere la consegna dei documenti da parte della sua banca. Nel credito documentario invece è la banca a ricevere tutta la documentazione rappresentativa della merce ed è sempre questa a verificarne la conformità; solo in caso positivo invierà poi il tutto al cliente affinché possa materialmente sdoganare la merce. Con lo strumento del credito si rischiano chiaramente dilazioni temporali, vuoi

(¹⁶⁷) Se il debitore non riesce a far fronte al pagamento di una certa somma e la *stand by letter of credit* prevede che sia la banca ad adempiere allora si ha a che fare con una *performance standby*; se invece viene garantito il pagamento di un acconto, allora si tratterà di una *advance payment standby*. La *bidbond standby* assicura invece esecuzione del contratto una volta accettato il bando di gara e la *financial standby* può essere emessa in caso di contratto di mutuo. F. MARRELLA - F. GALGANO, op. cit., p. 764. Evidente è l'analogia con la garanzia a prima domanda. In F. BONELLI, cit., il *bid bond* o garanzia di offerta rappresenta la garanzia che l'ordinante firmerà il contratto in caso di accettazione della sua offerta (v. *bidbond standby*). Il *performance bond* o garanzia di buona esecuzione prevede che la banca provveda al versamento di una somma (v. *performance standby*) ovvero procuri l'esecuzione del contratto nel caso in cui l'ordinante non abbia eseguito correttamente. Infine il *repayment bond* o garanzia di rimborso assicura che la somma o le somme anticipate dal beneficiario siano rimborsate (v. *advance payment standby*).

(¹⁶⁸) Così A. DI MEO al sito www.mglobale.it/Internazionalizzazione/Pagamenti/Stand_by_letter/Lemissione_di_una_stand_by_letter.kl.

perché possono verificarsi dei ritardi nei passaggi dei documenti, vuoi perché i documenti non sono conformi generando ulteriori costi per il compratore a causa della sosta. Con la *stand by letter* ciò non accade in quanto i documenti vengono inviati dal venditore direttamente all'indirizzo del compratore. Rispetto al credito documentario, dunque, la *stand by* si dimostra essere uno strumento più snello. In altre parole, la *stand by letter of credit* ha la stessa efficacia di un normale credito documentario, ma con il vantaggio di accorciare i tempi. Di fatto la *stand by* può addirittura essere concepita come un meccanismo alternativo ad un pagamento a mezzo credito. Inoltre, sempre rispetto al credito documentario, la *stand by* semplifica di gran lunga le operazioni in caso di regolare adempimento da parte del debitore. Essa non viene attivata e dunque non deve essere presentata ulteriore documentazione come avviene solitamente per ottenere il pagamento a mezzo credito (richiesta di escussione con eventuali documenti aggiuntivi). Questo consente un sensibile risparmio di costi per il soggetto che richiede l'emissione di una *stand by* quali ad esempio le commissioni bancarie e senza dubbio gioca a tutto vantaggio della diffusione di un simile strumento (¹⁶⁹).

3. La Convenzione ONU in materia di *stand by letter of credit*.

Le ISP 98 non sono state l'unico tentativo di regolare le *stand by letters of credit*. Se le norme ricordate al paragrafo precedente sono frutto dell'attività di codificazione privata di un'organizzazione non governativa a vocazione

(¹⁶⁹) Per un esempio chiarificatore della possibilità di ridurre i costi aprendo una lettera di credito piuttosto che un credito documentario si veda A. DI MEO al sito www.mglobale.it/Internazionalizzazione/Pagamenti/Stand_by_letter/Lemissione_di_una_stand_by_letter.kl: "Un esportatore riceve un ordine di USD 1.000.000 che prevede 10 forniture da eseguire mensilmente, per un valore di USD 100.000 cadauna, pagabili con bonifico bancario a 60 giorni dalla data di spedizione della merce. Il compratore che richiede alla propria banca l'emissione di una *stand by* impegnerà il proprio fido presso la banca emittente per un importo di circa 300/400.000 dollari, che rappresenta il massimo della sua esposizione nei confronti del venditore. Se avesse, invece, disposto l'apertura di un credito documentario avrebbe impegnato il fido per il totale della fornitura: vale a dire per USD 1.000.000, prevedendo spedizioni parziali. Avrebbe, inoltre, sostenuto dei costi riguardanti le commissioni fideiussorie per l'utilizzo del fido calcolate sempre sull'importo totale dell'utilizzo (vale a dire USD 1.000.000), anziché sui 300/400.000 USD della *stand by*."

economica, un secondo corpo normativo che si pone l'obiettivo di regolare lo stesso oggetto, con il risultato di norme assolutamente compatibili con le ISP 98, è quello redatto dalla Commissione delle Nazioni Unite per il Diritto del Commercio Internazionale (*United Nations Commission on International Trade Law – UNCITRAL*). Tale commissione è stata istituita attraverso la Ris. N. 2205 (XXI) dell'Assemblea Generale dell'Organizzazione delle Nazioni Unite (ONU) del 17 dicembre 1966. Come lascia intendere il nome, si tratta del cuore legale del sistema ONU nel campo del diritto del commercio internazionale. Il suo ambito d'azione è la modernizzazione e l'armonizzazione delle regole del commercio internazionale. Esso infatti è stato investito del mandato di promuovere la progressiva unificazione del diritto così da rimuovere gli ostacoli nascenti da differenze nei sistemi legislativi dei vari Stati nel mondo. Nonostante agisca in via intergovernativa e non sia espressione dell'iniziativa di privati, l'UNCITRAL appare animato da uno spirito del tutto simile a quello della CCI (v. § 3, cap. III): anch'esso ritiene che

«trade means faster growth, higher living standards, and new opportunities through commerce. In order to increase these opportunities worldwide, UNCITRAL is formulating modern, fair, and harmonized rules on commercial transactions» ⁽¹⁷⁰⁾.

L'attenzione di quest'organo specializzato delle Nazioni Unite si concentra su specifici campi, fra i quali:

- a) «Conventions, model laws and rules which are acceptable worldwide,
- b) Legal and legislative guides and recommendations of great practical value,
- c) Updated information on case law and enactments of uniform commercial law,
- d) Technical assistance in law reform projects,
- e) Regional and national seminars on uniform commercial law» ⁽¹⁷¹⁾.

⁽¹⁷⁰⁾ www.uncitral.org/uncitral/en/about_us.html

⁽¹⁷¹⁾ Secondo la Risoluzione citata gli scopi dell'UNCITRAL sono i seguenti: "a) coordinating the work of organizations active in this field and encouraging cooperation among them; b) promoting wider participation in existing international conventions and wider acceptance of existing model and uniform laws; c) preparing or promoting the adoption of new international conventions, model laws and uniform laws and promoting the codification and wider acceptance of international trade terms, provisions, customs and practices, in collaboration, where appropriate, with the organizations operating in this field; d) promoting ways and means of ensuring a uniform

Al fine di raggiungere l'obiettivo di una progressiva armonizzazione del diritto del commercio internazionale, l'UNCITRAL prepara e promuove l'uso così come l'adozione di strumenti non solo legislativi, ma anche non legislativi. Tali strumenti vengono negoziati in un processo internazionale che coinvolge da una parte gli Stati membri della Commissione ONU che rappresentano sistemi legali di matrice diversa e diversi livelli di sviluppo economico, dall'altra Stati non membri, OIG ed infine ONG. Il risultato della collaborazione a livello internazionale sono dei testi ampiamente accettati poiché offrono soluzioni che ben si adattano ai diversi sistemi legali, ma anche a Paesi che si trovano in punti diversi lungo il cammino dello sviluppo economico ⁽¹⁷²⁾. Per quanto riguarda l'attività di natura legislativa l'UNCITRAL ha prodotto numerose convenzioni, leggi modello, guide legislative e modelli di disposizioni dalla sua nascita ad oggi ⁽¹⁷³⁾. Di particolare interesse per il presente lavoro centrato sulle garanzie bancarie internazionali, fra le varie convenzioni, vi è la *United Nations Convention on Independent Guarantees and Stand-by Letters of Credit*. Approvata l'11 dicembre 1995, è entrata internazionalmente in vigore il 1° gennaio 2000 grazie alla deposizione di cinque strumenti di ratifica che hanno consentito di raggiungere il

interpretation and application of international conventions and uniform laws in the field of the law of international trade; e) collecting and disseminating information on national legislation and modern legal developments, including case law, in the field of the law of international trade; f) establishing and maintaining a close collaboration with the United Nations Conference on Trade and Development; g) maintaining liaison with other United Nations organs and specialized agencies concerned with international trade and h) taking any other action it may deem useful to fulfill its functions.

⁽¹⁷²⁾ *The UNCITRAL Guide. Basic facts about the United Nations Commission on International Trade Law*, UN Publication, Vienna, 2007.

⁽¹⁷³⁾ Le convenzioni non sono l'unico prodotto dell'attività svolta dall'UNCITRAL in quanto esso opera a diversi livelli così come si afferma in *The UNCITRAL Guide. Basic facts about the United Nations Commission on International Trade Law*, op. cit.: "UNCITRAL has adopted a flexible and functional approach with respect to the techniques it uses to perform its mandate to modernize and harmonize the law of international trade. These techniques fall into three broad categories, which operate at different levels and involve different types of compromise or acceptance of difference: legislative, contractual and explanatory. To some extent, they also show the process of modernization and harmonization occurring at different stages of business development. While in most cases the process of modernization and harmonization works to bring long-established practices closer together, there are cases that might be seen as examples of "preventive" harmonization establishing new principles and practices that will minimize divergence when national laws on new issues are developed".

numero minimo necessario ⁽¹⁷⁴⁾. La *Convention* è stata disegnata per facilitare l'uso delle garanzie autonome e delle lettere *stand by*, in particolare nelle realtà economiche dove solo uno dei due strumenti viene utilizzato. Essa inoltre ha l'obiettivo di rafforzare il riconoscimento dei principi base comuni e delle caratteristiche condivise in merito a garanzie e *stand by*. Ben si vede come l'attività di codificazione svolta dall'UNCITRAL si intersechi, ove non si sovrapponga, a quella svolta dalla CCI. A dimostrazione valga su tutti l'art. 2 della Convenzione che al primo comma stabilisce la definizione di "*undertaking*":

«For the purposes of this Convention, an undertaking is an independent commitment, known in international practice as an independent guarantee or as a stand-by letter of credit, given by a bank or other institution or person ("guarantor/issuer") to pay to the beneficiary a certain or determinable amount upon simple demand or upon demand accompanied by other documents, in conformity with the terms and any documentary conditions of the undertaking, indicating, or from which it is to be inferred, that payment is due because of a default in the performance of an obligation, or because of another contingency, or for money borrowed or advanced, or on account of any mature indebtedness undertaken by the principal/applicant or another person» ⁽¹⁷⁵⁾.

Si nota immediatamente come tale spiegazione sia compatibile con le definizioni di garanzia a prima domanda e *stand by letter of credit* così come redatte dalla CCI rispettivamente nelle URDG 758 e nelle ISP 98. Innanzitutto s'insiste sulla totale estraneità dell'*undertaking* alle vicende del contratto che ha dato origine alla sua emissione, autonomia che viene ribadita anche nel successivo art. 3 della Convenzione. In secondo luogo vi è un esplicito riferimento alla prassi affermatasi negli scambi internazionali che è il reale punto di partenza dell'attività di codificazione (privata) della CCI. Anche il ruolo del *guarantor* nel caso di garanzia ovvero dell'*issuer* nel caso di *stand by* riporta alla mente quanto visto nelle pubblicazioni CCI: esso può essere rivestito da una banca o da altra istituzione che assume l'impegno di pagare una somma prestabilita al beneficiario. Un'ulteriore similitudine sta nel fatto che la somma pattuita viene versata dal

⁽¹⁷⁴⁾ Gli Stati che ad oggi hanno ratificato la convenzione in esame e in cui la stessa ha iniziato a produrre effetti sono otto: Bielorussia, Ecuador, El Salvador, Gabon, Kuwait, Liberia, Panama e Tunisia.

⁽¹⁷⁵⁾ *United Nations Convention on Independent Guarantees and Stand-by Letters of Credit*, Vienna, 1995.

garante/emittente solo perché l'ordinante non ha adempiuto correttamente all'obbligazione nascente dal rapporto sottostante. E tale inadempienza è dimostrabile attraverso due strade: o una semplice richiesta presentata dal beneficiario, ed in tal senso appare l'analogia con la locuzione "a prima domanda", o se questi fornisce tutta la documentazione necessaria. L'articolo si conclude considerando le diverse casistiche nelle quali la Convenzione opera e queste non possono che essere un richiamo aggiuntivo a quanto già visto per garanzie e *stand by* così come definite dalla CCI ⁽¹⁷⁶⁾. A questo punto sorge spontaneo chiedersi per quale ragione esistano due testi così simili ed uno non riesca a prevalere a scapito dell'altro. Ebbene, nonostante le Norme CCI siano ampiamente accettate nei traffici commerciali internazionali e per questo adottate e rispettate, esse rimangono pur sempre frutto di una codificazione svolta da una ONG e dunque adottate su base volontaria dai soggetti del settore privato. La Convenzione ONU dall'altra parte, invece, è stata ratificata da pochissimi Paesi e per giunta da Stati che hanno un peso politico-economico minoritario a livello mondiale. Ma tant'è che si tratta di uno strumento di natura intergovernativa e per questo destinato a valere all'interno dei confini nazionali per volontà del legislatore che ha il compito di recepirlo. A opinione di chi scrive la presenza di entrambi questi strumenti rischia di ingenerare confusione se non incomprensioni che possono rallentare i traffici internazionali anziché favorirli come si vorrebbe. Tuttavia, è altrettanto importante riconoscere che le norme CCI non sono universalmente riconosciute e l'esistenza di un testo simile, ma con una diversa origine, può avvicinare all'utilizzo delle garanzie autonome e delle lettere *stand by* circuiti economici altrimenti esclusi. Le esigenze che devono essere bilanciate sono a questo punto due. Da un lato vi è il problema dell'effettiva diffusione delle norme CCI e dall'altro l'obiettivo di superare le difficoltà che si generano a causa dell'esistenza di corpi normativi del tutto simili. A parere di chi scrive sarebbe auspicabile una

⁽¹⁷⁶⁾ L'espressione "payment is due because of a default in the performance of an obligation" riporta alla mente quanto detto a proposito di *performance bond* e *performance standby*. Quando invece l'articolo si sofferma sul caso di "money borrowed or advanced, or on account of any mature indebtedness undertaken by the principal/applicant or another person" ritornano alla memoria il *repayment bond* e la *advance payment standby*.

collaborazione fra l'UNCITRAL e la CCI sull'esempio di quanto avvenuto per i principi IASB nell'Unione Europea (¹⁷⁷). Anche se oggi sembra un'ipotesi alquanto remota, non è da escludere che in futuro l'UNCITRAL recepisca le norme prodotte dalla CCI oppure collabori strettamente con quest'ultima. In quel caso si potrebbe parlare di regole nate dalla prassi dei soggetti privati che assurgono a norme internazionalmente riconosciute e valide.

(¹⁷⁷) Nel Reg. n. 1606/02/CE relativo all'applicazione uniforme dei principi contabili internazionali, questi vengono definiti quali "gli *International Accounting Standard (IAS)*, gli *International Financial Reporting Standards* e le relative interpretazioni (interpretazioni SIC/IFRIC), le successive modifiche di detti principi e le relative interpretazioni, i principi e le relative interpretazioni che saranno emessi o adottati in futuro dall'*International Accounting Standard Board (IASB)*". Dunque in materia contabile l'UE ha aperto il proprio sistema legislativo a norme che sono state e verranno prodotte al suo esterno. E non già da una OIG, bensì da una ONG, appunto lo IASB, un ente privato fondato da associazioni professionali dei contabili di tutto il mondo. Cfr. il sito internet www.iasc.org.uk. F. MARRELLA e F. GALGANO rilevano in materia che "il recepimento avviene attraverso il filtro dell'art. 3 del predetto Regolamento, ossia nei limiti dell'interesse pubblico europeo e della rispondenza a criteri di comprensibilità, pertinenza, affidabilità, e comparabilità richiesti dall'informazione finanziaria necessaria per adottare le decisioni economiche e valutare l'idoneità della gestione".

PARTE SECONDA
L'ESPERIENZA IN



CAPITOLO PRIMO

IL GRUPPO VENETO BANCA ED IL CENTRO ESTERO MERCI NORD-EST

SOMMARIO: 1. Veneto Banca, un gruppo in crescita: dalle origini ad oggi. – 2. Il Centro Estero Merci (C.E.M.) Nord-Est.

La Prima Parte è stata interamente dedicata all'analisi da un punto di vista prettamente teorico delle garanzie Bancarie internazionali. Le norme esistenti a livello internazionale e le differenze con altri strumenti di pagamento transnazionale (in particolare crediti documentari e *stand by letters of credit*) sono state l'oggetto privilegiato d'attenzione. Ma sarebbe conoscibile la realtà per mezzo della mera teoria, senza la pratica? L'opinione di chi scrive è negativa. Chi si avvicinasse al tema delle garanzie Bancarie internazionali per la prima volta rischierebbe di comprendere a metà l'importanza di questo strumento molto diffuso oggi. Ora, dunque, si vedrà come le norme di cui si è detto in precedenza si traducano in pratica. E' arrivato il momento di presentare un vero utilizzatore delle URDG 758, ovvero sia del Centro Estero Merci di Veneto Banca. Prima di poterlo conoscere sarà necessario introdurre sotto il profilo storico la Banca che racchiude tale ufficio, Veneto Banca. Non mancherà una descrizione della struttura attuale dell'istituto di credito montebellunese. A tale scopo sarà dedicato il presente paragrafo, mentre il successivo consentirà di conoscere l'ufficio che concretamente si occupa di crediti documentari e garanzie internazionali. Il lettore

dovrà poi attendere il Secondo Capitolo per poter conoscere in dettaglio l'attività svolta da quest'ufficio.

1. Veneto Banca, un gruppo in crescita: dalle origini ad oggi.

Le origini di Veneto Banca risalgono al 1877, anno in cui nacque la Banca Popolare di Montebelluna. La denominazione rimase tale fino al 1966, quando, grazie alla fusione con la Banca del Mandamento di Asolo, vide la luce la Banca Popolare di Asolo e Montebelluna. Con il nuovo millennio prendono il via una serie di azioni strategiche che ne cambiano progressivamente il volto. Innanzitutto nel 2000 ha luogo l'acquisizione della Banca di Credito Cooperativo del Piave e del Livenza, a seguito della quale l'istituto di credito assume la denominazione di Veneto Banca. Sempre nello stesso anno, Veneto Banca varca i confini nazionali acquisendo la Banca Italo Romena, prima Banca di diritto italiano in Romania. Da questo momento l'istituto di credito montebellunese intraprende una politica di forte espansione sia nel territorio italiano sia all'estero. Nel 2001 Veneto Banca acquisisce la maggioranza di Banca di Bergamo. Un anno più tardi crea Banca Meridiana grazie all'acquisto di alcuni sportelli dell'ex Banca Mediterranea presenti in Puglia e Basilicata. Nel 2005 cambia nome alla società acquisita dopo una iniziale partecipazione da Dutch Romanian Trading Group in Italo Romena Leasing. Sempre nello stesso anno il Gruppo ottiene il controllo della maggioranza di Banca del Garda. Nel 2006 acquisisce B.C. Eximbank (Moldavia) e Gospodarsko Kreditna Banka (Croazia), ora Veneto Banka Croazia, continuando la strategia di internazionalizzazione. L'anno successivo acquisisce la Banca Popolare di Intra e le sue controllate, Banca Popolare di Monza e Brianza ed Intra Private Bank, e completa l'integrazione di Banca del Garda nella rete commerciale Veneto Banca. Nel 2008 il gruppo con sede a Montebelluna acquisisce anche la Banca Italiana di Sviluppo, con sede a Tirana e filiali nei maggiori centri dell'Albania, divenuta poi Veneto Banka Albania. Nello stesso anno il nome del gruppo diventa Veneto Banca Holding e viene siglato l'accordo per la progressiva integrazione di Cassa di Risparmio di Fabriano e Cupramontana (Carifac). Un anno più tardi (2009) l'accordo con Banca Apulia porta alla

creazione di un polo bancario nel Mezzogiorno mediante la fusione per incorporazione di Banca Meridiana in Banca Apulia e la successiva integrazione della nuova Banca Apulia nel gruppo. Confluiscono poi in Banca Popolare di Intra S.p.A. (di cui Veneto Banca acquisisce nel 2008 la totalità delle azioni conseguentemente ad un'Offerta Pubblica di Acquisto e Scambio) le reti e le direzioni centrali di Banca di Bergamo e di Banca Popolare di Monza e Brianza. Queste vengono incorporate mediante fusione dalla Capogruppo Veneto Banca con effetti dal 27 settembre 2010. In questo modo si attua un piano di riassetto organizzativo dell'intero Gruppo articolato in più tappe successive nel tempo e diretto a snellirne e razionalizzarne la struttura (¹⁷⁸). Pochi mesi prima, nell'aprile del 2010, Veneto Banca Holding comunica il lancio di un'offerta pubblica d'acquisto sulle azioni BIM al fine di raggiungere l'acquisizione della maggioranza della partecipata Compagnia finanziaria torinese S.p.A. (Co.fi.to.), holding del Gruppo Banca Intermobiliare (BIM), specializzato nel private. L'offerta, conclusasi un anno più tardi e dunque nel 2011, è il risultato di operazioni commerciali intercorse tra i due intermediari fin dal 2008 (¹⁷⁹). Nel

(¹⁷⁸) Comunicato stampa di Veneto Banca del 27 agosto 2010. In un altro Comunicato, datato 14/12/2007, il Presidente Flavio Trinca sottolinea: "Dopo dieci anni di crescita ininterrotta, il Gruppo Veneto Banca presenta delle complessità notevoli. Abbiamo cinque banche italiane, 3 banche nell'Est Europa, una moltitudine di società prodotte, nonché società di consulenza a sostegno dell'offerta per la clientela. Il Consiglio di Amministrazione considera necessario realizzare una riorganizzazione complessiva, che ci permetterà di avere una gestione operativa più lineare ed efficiente, grazie ad una maggiore definizione dei ruoli e delle responsabilità."

(¹⁷⁹) V. Comunicato stampa Veneto Banca del 6 giugno 2008. Il 10 dicembre 2010 viene reso pubblico per mezzo di un Comunicato stampa congiunto di Veneto Banca e Banca Intermobiliare di Investimenti e Gestioni che "la Banca d'Italia ha autorizzato la fusione per incorporazione di Compagnia Finanziaria Torinese S.p.A. ("COFITO") in Veneto Banca Holding S.c.p.a. ("VBH"), e il conseguente acquisto da parte di VBH del controllo di Banca Intermobiliare di Investimenti e Gestioni S.p.A. ("BIM"), [...] controllata da COFITO". Con effetti dal 25 febbraio 2011 si è perfezionata la fusione per incorporazione di Co.Fi.To. in Veneto Banca. A seguito di tale fusione Veneto Banca ha automaticamente acquisito il controllo di diritto di BIM e delle altre società controllate dall'incorporata. Veneto Banca, ai sensi dell'art. 106, comma 1, del TUF, è stata tenuta a promuovere un'offerta pubblica di acquisto obbligatoria sulle azioni BIM di proprietà di terzi. L'operazione si è chiusa a fine aprile 2011, facendo giungere Veneto Banca a detenere il 71,39% del capitale sociale sottoscritto e versato di BIM, le cui azioni sono rimaste quotate sul mercato telematico azionario gestito da Borsa Italiana S.p.A.. Con delibera assembleare del 25 febbraio 2011 ha riacquisito la precedente denominazione "Veneto Banca S.c.p.a.", dopo aver assunto per un triennio circa la denominazione "Veneto Banca Holding S.c.p.a."

me­se di novembre del 2010 si ha la fusione per incorporazione di Veneto Banca S.p.A. e di Banca Popolare di Intra S.p.A. in Veneto Banca Holding S.c.p.a. Tale operazione ha l'obiettivo di conseguire un'ulteriore semplificazione dal punto di vista organizzativo. Alla Holding, fin dal 2007, anno della sua creazione, è sempre stato riservato il compito di governo, indirizzo e controllo, mentre le controllate si strutturavano secondo il modello di Banche rete. Nella logica di rafforzare la presenza del Gruppo lungo la dorsale adriatica, dando continuità al presidio del territorio da parte del Gruppo lungo tale direttrice, Veneto Banca nel corso dell'anno 2010 acquisisce il controllo di Cassa di Risparmio di Fabriano e Cupramontana e di Banca Apulia. E' da precisare infine che il riassetto organizzativo, che ha portato sotto un'unica denominazione le filiali facenti capo a Banca Popolare di Intra S.p.A. e Veneto Banca S.p.A., non ha alterato la natura di popolare di Veneto Banca. Da quel momento la rete commerciale viene riorganizzata nelle tre Direzioni Territoriali: Direzione territoriale Nord-Est con sede a Montebelluna, Direzione Territoriale Centro-Nord con sede a Verona, Direzione Territoriale Nord-Ovest con sede a Verbania. Il 2011 viene segnato dal cambio di denominazione sociale della capogruppo che passa da Veneto Banca Holding S.c.p.a. a Veneto Banca S.c.p.a. e dal perfezionamento della fusione con Co.fi.to che ha consentito al gruppo di Montebelluna di acquisire il controllo di Banca Intermobiliare, come detto in precedenza ⁽¹⁸⁰⁾. Il Gruppo Veneto Banca oggi è una delle prime 12 realtà bancarie italiane per masse amministrative ⁽¹⁸¹⁾. E' costituito da cinque Banche in Italia, le quali sono la capogruppo Veneto Banca al nord, Cassa di Risparmio di Fabriano e Cupramontana al centro e Banca Apulia al sud ed inoltre Banca IPIBI Financial Advisory e Banca Intermobiliare di Investimenti e Gestioni e da quattro Banche estere rappresentate invece da Veneto Banka Croazia, Veneto Banka Albania, Banca Italo Romena ed Eximbank ⁽¹⁸²⁾. Il processo di internazionalizzazione ha seguito un modello del tutto particolare cui

⁽¹⁸⁰⁾ Tratto da www.venetobanca.it.

⁽¹⁸¹⁾ V. *Brochure istituzionale del Gruppo Veneto Banca*, Ottobre 2011, pag. 3, disponibile all'indirizzo internet www.venetoBanca.it/contenuti/file/Brochure%20Istituzionale%20Gruppo_Ottobre%2020113.pdf.

⁽¹⁸²⁾ In Appendice è possibile visualizzare l'attuale struttura del Gruppo Veneto Banca.

vale la pena fare accenno. L'ingresso in Romania è stato sollecitato dai numerosi imprenditori trevigiani che fin dai primi anni '90 erano presenti nel contesto economico romeno ed ha fatto da propulsore per una serie di attività di finanza di accompagnamento ⁽¹⁸³⁾. Ciò non è avvenuto attraverso l'acquisizione di una rete preconstituita di filiali come è accaduto per altri Gruppi bancari italiani. Difatti, l'iniziale presenza italiana nel Paese dell'Est Europa era costituita da un unico nucleo, una sola filiale nella capitale del paese. Successivamente, sulla base di un attento studio focalizzato sui flussi commerciali fra Romania ed Italia, e più in particolare tra la Romania ed il Trevigiano, la rete commerciale è stata estesa creando sportelli rivolti agli imprenditori italiani nei principali centri del Paese. Il modello romeno è poi stato replicato con altrettanto successo in Albania, Croazia, e Moldavia. Completano il quadro i due uffici di rappresentanza in altrettante piazze finanziarie del *Far East*: Hong Kong e Shanghai. Grazie alla partecipata Sintesi 2000, il Gruppo Veneto Banca è in grado di assistere i suoi clienti anche all'interno della vivace realtà economica asiatica. Con una rete di 584 sportelli ⁽¹⁸⁴⁾ e un utile netto consolidato di € 160.046.000 a dicembre 2011 (+ 41,59% rispetto all'anno precedente) il Gruppo si conferma uno dei più solidi a livello nazionale ed europeo ⁽¹⁸⁵⁾. La costante crescita del valore azionario dal 1997 ad oggi ne è la conferma, nonostante la recente crisi economica globale che ha colpito soprattutto le Banche ⁽¹⁸⁶⁾. La capogruppo Veneto Banca è una Banca popolare non quotata;

⁽¹⁸³⁾ In un articolo pubblicato il 3/03/2005 a pagina 16 di *Liberò*, l'AD di Veneto Banca, Vincenzo Consoli afferma: "Gli industriali ci hanno chiesti di seguirli [in Romania] e noi ci siamo andati." Un anno prima, invece, l'ex Presidente Franco Antiga racconta a *Il Giornale di Vicenza*: "Già dagli inizi degli anni '90 le aziende trevigiane e venete avevano localizzato le loro attività in Romania e manifestavano una forte necessità di avere al loro fianco un istituto di credito italiano che le accompagnasse in questa fase delicata del loro sviluppo, supportandole sia nella concessione del credito, sia con servizi e prodotti utili alla loro attività. Con Banca Italo Romena abbiamo occupato uno spazio libero dandoci una *mission* ben precisa: fare finanza di accompagnamento per le imprese italiane".

⁽¹⁸⁴⁾ Rete commerciale del Gruppo Veneto Banca al 27/03/2012. V. *Veneto Banca, Bilancio 2011*.

⁽¹⁸⁵⁾ Cfr. Comunicato Stampa Veneto Banca del 28 aprile 2012.

⁽¹⁸⁶⁾ Flavio Trinca, Presidente del Gruppo Veneto Banca, dichiarò in un articolo del 2006 pubblicato all'interno della sezione Nord-Est de "Il Sole 24 Ore": "Otteniamo ogni giorno risultati eccellenti. Dal 1997 ad oggi abbiamo quintuplicato il nostro prodotto Bancario lordo e quasi quadruplicato il patrimonio". Cfr. *Brochure istituzionale del Gruppo Veneto Banca*, op. cit., pag. 13.

con la sua rete di sportelli è presente in tutto il Nord Italia ed esercita le funzioni di governo, indirizzo e controllo di una realtà che opera in Italia e all'estero. E' responsabile della gestione societaria del Gruppo e della fornitura di servizi alle società controllate, compito che assolve massimizzando le economie di scala e incentivando le sinergie e le efficienze. Le Banche controllate in Italia e all'estero adottano un modello caratterizzato da una struttura semplice e snella, finalizzato prevalentemente alla gestione del business ⁽¹⁸⁷⁾. Per quanto riguarda la struttura completa del gruppo, composto sia da Banche sia da società prodotto, esso si configura secondo uno schema costituito da ventidue soggetti più la capogruppo ⁽¹⁸⁸⁾.

2. Il Centro Estero Merci (C.E.M.) Nord-Est.

La prima parte del presente lavoro aveva l'obiettivo di discutere dei soggetti che oggi s'interessano di produzione "normativa" nell'ambito delle garanzie Bancarie internazionali, siano essi attori appartenenti al diritto internazionale pubblico che privato. Accanto a ciò si è dato spazio ad un corpo normativo, nello specifico le URDG 758 della CCI, che ha portato più certezza negli scambi internazionali. La Seconda Parte invece si pone dall'altro lato della barricata, mirando a raccontare come tali norme vengono applicate quotidianamente da un particolare Istituto di credito italiano. In Italia operano numerose Banche nazionali e straniere in grado di offrire un ampio ventaglio di prodotti atti a soddisfare le diverse esigenze della clientela. Fra le prime si distingue un Gruppo che nel tempo ha saputo dimostrare solidità ed affidabilità e perciò ha conquistato la fiducia di un numero crescente di

⁽¹⁸⁷⁾ www.gruppovenetobanca.it

⁽¹⁸⁸⁾ Nella sezione Albi ed Elenchi di Vigilanza all'interno del sito della Banca d'Italia è possibile ottenere un elenco completo dei componenti del Gruppo Bancario Veneto Banca. Essi sono Veneto Banca Holding S.c.p.a., Cassa di Risparmio di Fabriano e Cupramontana S.p.a., Banca Apulia S.p.a., Banca IPIBI Financial Advisory e Banca Intermobiliare di Investimenti e Gestioni S.p.a., Veneto Banka d. d., Veneto Banka Sh. a., Banca Italo Romena S.p.a., B.C. Eximbank S. A., BIM (Suisse) S. A., Apulia Prontoprestito S.p.a., Claris Cinque, Claris Factor S.p.a., Claris Leasing S.p.a., Italo Romena Leasing IFN S. A., Symphonia SGRPA, Apulia Finance, BIM Fiduciaria S.p.a., Claris Finance S.r.l., Intrafid S.r.l., Veneto Ireland Financial Services Ltd., Immobiliare Italo Romena S.r.l. ed infine Patio Lugano S. A..

clienti emergendo a livello nazionale: il Gruppo Veneto Banca. Come detto nel precedente paragrafo, il Gruppo copre il Nord Italia grazie alla rete di Veneto Banca, mentre il Centro ed il Sud sono presidiati rispettivamente dalla Cassa di Risparmio di Fabriano e Cupramontana e da Banca Apulia. Nel presente lavoro l'attenzione verrà focalizzata esclusivamente sulla realtà attiva nel Nord, già nucleo originario del Gruppo (¹⁸⁹). All'interno Veneto Banca si struttura in più direzioni, fra le quali la Direzione Corporate. A questa riporta l'*International Department* dal quale dipende l'ufficio Centro Estero Merci (d'ora in avanti C.E.M.) Nord-Est. Quest'ufficio è espressione della volontà di seguire gli imprenditori dichiarata più volte dall'AD di Veneto Banca, tanto da meritarsi l'appellativo di Banchiere degli imprenditori (¹⁹⁰). Il territorio nel quale Veneto Banca è nata e si è radicata è una zona a forte vocazione imprenditoriale. Il montebellunese si caratterizza per l'estesa diffusione sul territorio di piccole-medie imprese, tant'è vero che accanto ai prodotti rivolti ai clienti privati, Veneto Banca si distingue per l'attenzione rivolta al mondo dell'impresa grazie a prodotti specifici ed un elevato livello di supporto consulenziale (¹⁹¹). Quando le imprese del Nord-Est italiano hanno iniziato a delocalizzare la produzione all'estero, Veneto Banca ha saputo cogliere le loro esigenze seguendole, quale partner fondamentale, nel processo di internazionalizzazione. L'impegno a fianco degli imprenditori si è concretizzato, fra le altre cose, nella strutturazione di un ufficio in grado di occuparsi degli strumenti di pagamento e di garanzia internazionali, il C.E.M. Nord-Est appunto. Tale ufficio si occupa del trattamento delle operazioni di dopo incasso semplici e documentarie, dell'emissione dei crediti documentari all'importazione e della gestione dei crediti all'esportazione con i relativi utilizzi e regolamenti, della "bondistica" nelle varie forme di garanzia, dell'emissione di *standby letters of credit*, e delle operazioni di *Trade Finance* con particolare riferimento allo smobilizzo pro-soluto di impegni rivenienti dall'utilizzo di crediti

(¹⁸⁹) Si torni al paragrafo precedente per l'evoluzione storica.

(¹⁹⁰) Si veda l'occhiello all'articolo "La Cina ci ha aperto gli occhi: Consoli guarda verso Oriente" pubblicato il 3/03/2005 nella sezione Economia di Libero.

(¹⁹¹) *Brochure istituzionale Gruppo Veneto Banca: My export friend & my International friend*, Treviso, Settembre 2011, pag. 1.

documentari all'esportazione e lo sconto pro-soluto di effetti, ricevuti dalla clientela a regolamento di esportazioni di beni strumentali ed impianti, assistiti da Polizza assicurativa SACE "volturata" in favore della Banca. Nell'operatività corrente il C.E.M. ha il compito di eseguire le istruzioni impartite dalla clientela tramite le rispettive Filiali di competenza e di processare le richieste di intervento ricevute dai Corrispondenti Bancari esteri. Il C.E.M. interviene direttamente presso la clientela per strutturare le operazioni di maggior complessità o per risolvere problematiche sorte nell'esecuzione delle operazioni e, quotidianamente, per fornire alla stessa consulenza tecnica e suggerimenti operativi finalizzati alla definizione delle pratiche *trade*. Il personale altamente specializzato che lavora presso l'ufficio C.E.M. cura specificatamente le operazioni suindicate per conto della clientela afferente alle Filiali dislocate nell'area del Nord-Est e del Centro-Nord. Nel capitolo successivo sarà dato ampio spazio all'attività svolta dall'ufficio con riferimenti ai citati strumenti internazionali.

CAPITOLO SECONDO

L'ATTIVITA' DEL C.E.M.

SOMMARIO: 1. L'operatività ordinaria del C.E.M. – 2. L'attività del C.E.M. in materia di garanzie Bancarie internazionali. – 3. Tipologie di garanzie emesse dal C.E.M.; 3.1. Il *Bid Bond*; 3.2. Il *Performance Bond*; 3.3. L'*Advance Payment Bond*; 3.4. Il *Retention Money Bond*; 3.5. Altri tipi di garanzia. – 4. L'esperienza sul campo: quando a valere non sono le URDG 758.

1. L'operatività ordinaria del C.E.M.

Oggi si sta assistendo ad una progressiva limitazione alla circolazione del contante a seguito dell'emanazione di provvedimenti governativi contenenti stringenti normative antiriciclaggio e di monitoraggio fiscale sempre più sofisticate ⁽¹⁹²⁾. Se a questo si aggiungono le problematiche, per gli operatori, legate spesso alla scarsa conoscenza delle controparti estere o alla scarsa affidabilità di queste ultime, si intuisce facilmente perché i pagamenti di somme di denaro avvengano prevalentemente per mezzo della rete bancaria ⁽¹⁹³⁾. Tralasciando la rimessa diretta che prevede l'invio di denaro direttamente dal debitore al creditore senza l'appoggio al sistema bancario, il bonifico bancario

⁽¹⁹²⁾ Emblematico è il caso dell'Italia. L'art. 12 (*Riduzione del limite per la tracciabilità dei pagamenti a 1.000 euro e contrasto all'uso del contante*) del d.l. 6 dicembre 2011, n. 201, "Disposizioni urgenti per la crescita, l'equità ed il consolidamento dei conti pubblici", ha abbassato la soglia massima per l'utilizzo del denaro contante e dei titoli al portatore riducendola da 2.500,00 a 999,99 euro. Tale misura è stata adottata al fine di contrastare i fenomeni del riciclaggio e dell'evasione fiscale.

⁽¹⁹³⁾ V. F. MARRELLA - F. GALGANO, op. cit., pag. 547.

internazionale si dimostra essere lo strumento di pagamento più diffuso. Tale strumento consente all'ordinante di richiedere alla propria Banca di effettuare un pagamento verso la Banca corrispondente presso la quale il beneficiario finale detiene un conto corrente. Come detto nel capitolo precedente, il C.E.M. si occupa della gestione e della consulenza in materia dei diversi strumenti di pagamento internazionale. E' tuttavia da tener presente che in Veneto Banca la gestione degli *international money transfers* è tenuta separata dalle altre tipologie di intervento creditizio in considerazione della particolare specializzazione necessaria per lo svolgimento dell'attività relativa a questi ultimi. I bonifici bancari, infatti, sono strumenti che nel tempo hanno subito una progressiva standardizzazione, che, dati i volumi operativi, ne hanno ottimizzato la gestione. Se si considera che fra i clienti di Veneto Banca sono numerosi i piccoli e medi imprenditori veneti e che questi fin dagli anni '90 hanno adottato strategie improntate all'internazionalizzazione, si deduce senza difficoltà come l'uso del bonifico internazionale possa essersi affermato. Tanto che oggi sono le stesse filiali ad occuparsi in prima battuta di questo strumento per poi passarlo ad un ufficio dedicato precipuamente alla sua gestione. Il C.E.M. invece si occupa di strumenti caratterizzati da un minore grado di uniformazione quali in particolare i crediti documentari e le garanzie bancarie. Essi infatti sono costituiti da una impalcatura prefissata che viene poi di volta in volta arricchita e completata su misura e a seconda delle esigenze del cliente e delle caratteristiche dell'operazione commerciale sottostante. Tuttavia questi non sono gli unici campi in cui il C.E.M. si muove: mancano infatti le rimesse semplici e documentarie, cioè le operazioni di "dopo incasso". Per quanto riguarda questa tipologia di operazioni, si evidenziano il trattamento di assegni, tratte, ecc., cioè di documenti finanziari (rimessa semplice) e di documenti commerciali (rimessa documentata). Ma come funzionano questi strumenti? Nel primo caso, ad esempio, un assegno viene ricevuto dall'esportatore (prenditore) che lo presenta alla propria Banca chiedendone la negoziazione o l'invio al "dopo incasso" a seconda della tipologia

del titolo e dell'ammontare dello stesso. A questo punto la Banca verifica se l'assegno è liberamente negoziabile (¹⁹⁴). In tal caso generalmente provvede a liquidare immediatamente l'importo al cliente con l'accredito in conto S.B.F. Se l'assegno è invece da inviare al dopo incasso, il C.E.M. provvede, previo ritiro dal cliente del mandato d'incasso, a trasmetterlo alla Banca trattaria (la Banca estera sulla quale l'assegno è stato spiccato) fornendo alla stessa le opportune istruzioni (mandato d'incasso) per la riscossione del titolo. Il netto ricavo dell'assegno verrà accreditato sul conto del cliente solo dopo la ricezione della conferma di pagamento dalla Banca trattaria (esito) e dopo aver verificato l'entrata dei relativi fondi. Il C.E.M. riveste invece i panni della Banca trattaria nel caso di assegni emessi da propri clienti, e quindi per titoli a carico della stessa Veneto Banca che vengono ricevuti per l'incasso da Banche estere. Il 2011 è stato un anno segnato da un netto incremento, nell'ufficio di Veneto Banca, del trattamento degli assegni su base di dopo incasso soprattutto con riferimento ad assegni tratti su Banche greche. A causa delle difficoltà economiche in cui versava il Paese europeo, molti clienti esportatori verso questo paese hanno preferito ricorrere all'invio al dopo incasso, anziché alla negoziazione S.B.F., dei titoli di credito greci. Con la negoziazione dell'assegno infatti la certezza del buon esito dell'operazione non sarebbe arrivata in tempi brevi in quanto l'assegno potrebbe tornare impagato anche dopo molto tempo. L'invio al dopo incasso, invece, garantisce il vantaggio di conoscere l'esito a breve. Un ulteriore aspetto positivo sta nel fatto che, una volta effettuato l'accredito, il pagamento deve essere considerato definitivo. In conclusione, sebbene la rimessa semplice non offra alcuna tutela per il creditore (se l'assegno risulta impagato, il prenditore può solo agire per via giudiziaria contro il traente al fine di ottenere il pagamento), l'esportatore gode, rispetto al caso della semplice negoziazione, del vantaggio di conoscere l'esito in tempi relativamente brevi (¹⁹⁵). Per quanto riguarda le rimesse

(¹⁹⁴) Sono liberamente negoziabili gli assegni in Euro tratti su Banche dell'Europa continentale e svizzere, nonché assegni in Sterline tratti su Banche inglesi, assegni in *US Dollars* su Banche USA e in *Canadian Dollars* su Banche Canadesi.

(¹⁹⁵) E' da tener presente peraltro che, stante la legislazione vigente negli USA, anche per un assegno inviato al Dopo Incasso e regolarmente pagato, la Banca americana può richiedere lo

documentate, il discorso cambia in quanto esiste una forma di tutela, seppur minima, se il documento di spedizione è rappresentativo della merce (¹⁹⁶). Con questa forma di regolamento l'esportatore dà mandato alla propria Banca di incassare il prezzo (D/P <documenti contro pagamento>) e/o di raccogliere l'accettazione (D/A <documenti contro accettazione>) su di una cambiale tratta o su un altro documento finanziario con pagamento ad una certa data di scadenza contro la consegna dei documenti commerciali concordati fra le parti. Questo strumento di pagamento è utilizzato dai clienti Veneto Banca principalmente per importazioni dalla Cina, ed in misura minoritaria per importazioni da altri Paesi orientali (fra i quali India, Giappone e Thailandia) e da Stati Uniti e Canada, ma anche, spesso, per esportazioni verso Paesi extracomunitari. Nella maggioranza dei casi si tratta di merci che viaggiano via mare. Continuando nella rassegna delle attività di competenza del C.E.M. rivestono un ruolo molto importante i crediti documentari (¹⁹⁷). A questo ufficio infatti si devono rivolgere i clienti Veneto Banca (per il tramite delle filiali cui spetta il compito di vagliare le operazioni sotto l'aspetto creditizio) per ottenere l'emissione di crediti documentari all'importazione, ma anche crediti Italia su Italia, e per ricevere la notifica ed il trattamento dei crediti all'esportazione. Il servizio viene offerto pertanto sia nel caso di aziende che acquistano sia nel caso di imprese che vendono all'estero. Tuttavia, al C.E.M. si verifica una prevalenza delle prima tipologia di operazioni rispetto alle seconde, fenomeno questo da ritenersi legato principalmente alla progressiva trasformazione di molte aziende locali in società

storno dell'operazione, per particolari motivi, in taluni casi fino a 3 anni (ad esempio per girate irregolari o per truffa subita dall'emittente da parte del prenditore).

(¹⁹⁶) Un esempio di titolo rappresentativo della merce è la polizza di carico marittima o *Bill of Lading* (B/L) in inglese. Si tratta del documento che nel trasporto marittimo attesta l'imbarco della merce nel porto di partenza per il trasporto al porto di sbarco designato dalle parti, su una nave specificatamente indicata. Previo assenso della Banca, questa può esserle intestata. Ciò assicurerebbe l'interessamento da parte della stessa Banca nel curare la consegna del documento all'acquirente, munito della necessaria girata, solo contro incasso del corrispettivo oppure contro ritiro di un titolo cambiario o di quant'altro stabilito nel mandato trasmesso dalla Banca estera d'incasso.

(¹⁹⁷) Per avere ragguagli sul loro funzionamento e sul confronto con le lettere *stand by* si torni al Terzo Capitolo, Parte Prima, del presente lavoro.

commerciali in considerazione della convenienza a far produrre all'estero beni di consumo. Senza dubbio il credito documentario è una delle forme di pagamento preferite e più utilizzate nell'ambito del commercio internazionale in quanto assicura tutela in egual misura ad entrambi i contraenti. Dunque, da un punto di vista generale e così come già visto nel Terzo Capitolo della Parte Prima (v. § 1), nel rapporto principale fra un venditore ed un acquirente residenti in Paesi differenti viene fatta intervenire almeno una Banca che da un lato assicura garanzia di pagamento al primo e dall'altro garantisce l'esecuzione professionale di un mandato al secondo ⁽¹⁹⁸⁾. E dunque se le controparti non si conoscono, e perciò non si fidano l'una dell'altra, possono ricorrere all'intervento di un terzo soggetto (appunto la Banca) che grazie al suo *standing* ed alla sua esperienza professionale in materia, consente loro di stipulare un contratto con termini di regolamento puntuali, nella forma del credito documentario o della garanzia bancaria, che garantiscono una relativa sicurezza circa il regolamento degli impegni del debitore. Per quanto riguarda i flussi commerciali del Veneto, questa regione registra saldi positivi della bilancia commerciale dai primi anni del 2000 ad oggi ⁽¹⁹⁹⁾. Mentre le esportazioni sono rivolte prevalentemente verso Paesi UE e Nord America, le importazioni provengono in massima parte dal continente asiatico ed in particolare dalla Cina. E' da tener presente che, se i paesi occidentali verso i quali le imprese venete esportano sono realtà culturalmente affini e partner storici, altrettanto non si può dire per le relazioni commerciali con Paesi lontani e appartenenti a culture totalmente diverse. Da qui sorge l'esigenza per gli operatori di ottenere una maggiore tutela nelle transazioni internazionali e ovviamente anche il C.E.M. di Veneto Banca è fortemente coinvolto nella connessa operatività creditizia volta a soddisfare le richieste della clientela. L'attività in crediti documentari e garanzie si è particolarmente sviluppata in questi ultimi

⁽¹⁹⁸⁾ Sebbene l'obbligo assunto dalla Banca sia insensibile rispetto al rapporto sottostante, la scelta dell'istituto di credito viene effettuata in quanto l'importatore, in particolare, può fare affidamento sulla solvibilità della stessa ed assicurarsi la fiducia del fornitore che così stipulerà il contratto.

⁽¹⁹⁹⁾ Per un'analisi esaustiva sullo sviluppo degli scambi commerciali in Veneto si consulti il Rapporto statistico 2011 della Regione Veneto disponibile alla seguente pagina web: <http://statistica.regione.veneto.it/Pubblicazioni/RapportoStatistico2011.html>

decenni per una duplice serie di motivi legati, da una parte, all'aumento esponenziale dei traffici internazionali e dall'altra dall'aggravarsi della situazione mondiale, con il conseguente venir meno della fiducia degli operatori che sempre più richiedono garanzie per il regolamento delle transazioni. Infine è da precisare che le realtà asiatiche sono storicamente avvezze all'utilizzo dello strumento del credito documentario e ciò, a maggior ragione, stimola l'utilizzo di questo prodotto a livello globale considerata la rilevante operatività sviluppata, *in primis*, con il mercato cinese.

2. L'attività del C.E.M. in materia di garanzie Bancarie internazionali.

Nel presente lavoro si è messo in luce più volte l'importanza che ha la fiducia negli scambi commerciali internazionali. Quando esiste affidamento fra le parti è possibile fare ricorso a strumenti semplici e poco costosi come ad esempio il regolamento a mezzo bonifico bancario oppure all'incasso contro documenti (v. § 1 del presente capitolo). Ma se venditore e compratore non si conoscono oppure hanno avuto delle esperienze commerciali negative nel passato che hanno aumentato la loro diffidenza verso gli operatori esteri, allora non resta alternativa che chiedere l'intervento di un soggetto istituzionale come una Banca. Il suo impegno a pagare, la sua solvibilità e la sua attenzione al mantenimento dello *standing* internazionale assicurano ad entrambe le parti il buon fine dell'operazione commerciale sotto l'aspetto creditizio. Oltre ai crediti documentari, le Banche possono essere chiamate in causa per emettere garanzie. Nell'ordinamento italiano sono solo tre le forme di garanzia tipiche: fideiussione, pegno ed ipoteca. Ma il codice civile non appare insensibile al mutare dei tempi e degli strumenti utilizzati nel commercio, tant'è vero che l'art. 1179 apre tale testo alla possibilità di garanzie atipiche. E tale deve considerarsi il contratto autonomo di garanzia che non presenta il carattere dell'accessorietà della fideiussione e delle altre garanzie tipiche. Si è dibattuto a lungo sull'autonomia della garanzia "a prima

richiesta" rispetto al contratto sottostante, ma oggi sembra pacifico anche nella giurisprudenza italiana ⁽²⁰⁰⁾. Mancando tuttavia delle norme a livello nazionale che regolino il funzionamento del contratto autonomo di garanzia, gli operatori economici italiani e stranieri si affidano prevalentemente al corpo normativo prodotto dalla CCI di cui si è ampiamente detto nel Secondo Capitolo della Prima Parte. Così si comporta anche il C.E.M. emettendo, in tutti i casi possibili, garanzie soggette alle URDG 758 ⁽²⁰¹⁾. L'ufficio generalmente non interviene nell'emissione di garanzie assoggettate alle ISP 98 o ad altre normative quali ad esempio le *United Nations Convention on Independent Guarantees and Stand-by Letters of Credit* dell'11 dicembre 1995 di cui si è detto. A questo proposito è da sottolineare che le ISP 98 sono di derivazione *common law* e, per questo motivo, sono prevalentemente utilizzate nel mondo anglosassone. Tuttavia, considerato il diffondersi dell'emissione di garanzie, da parte di Banche di Paesi anglofoni, assoggettate alle predette ISP 98, si sta riconsiderando la questione in merito all'operatività attinente il trattamento delle garanzie da assoggettare a tale normativa. Per quanto riguarda il tema della scelta della legge applicabile e del foro competente (v. § 3.11, Capitolo Secondo, Parte Prima), le norme CCI prevedono che *governing law* e *jurisdiction* coincidano con quelle "della piazza della filiale o sede del garante" ⁽²⁰²⁾, mentre per le contro-garanzie si deve far riferimento a quelle "della piazza della filiale o della sede del contro-garante" ⁽²⁰³⁾. Tutto questo a meno che non venga diversamente stabilito dalle parti. Come si diceva, l'ordinante richiede l'assoggettamento della garanzia a particolari norme previo assenso del beneficiario. Naturalmente se l'ordinante non facesse ciò, agirebbe a suo danno perché il beneficiario potrebbe bloccare l'esecuzione del

⁽²⁰⁰⁾ F. Bonelli nella sua opera del 1991 dedica ampio spazio al tema dell'autonomia della garanzia a prima richiesta. Già all'epoca non si dubitava più né in Italia né all'estero della validità del contratto autonomo di garanzia. Tuttavia, chiedendosi se l'aggiunta della clausola "a prima richiesta" fosse un elemento sufficiente a garantire l'indipendenza rispetto al rapporto sottostante della garanzia, l'autore perviene ad una conclusione negativa, seguito in questo dalla giurisprudenza italiana. V. F. BONELLI, op. cit, pagg. 23 ss.

⁽²⁰¹⁾ Si vedano i testi di garanzie Bancarie concessi dal C.E.M. in Appendice.

⁽²⁰²⁾ V. art. 35 (a) e 36 (a) URDG 758.

⁽²⁰³⁾ V. art. 35 (b) e 36 (b) URDG 758.

contratto sottostante, per esempio non spedendo la merce o escludendo il beneficiario da una gara di appalto internazionale. I casi in esame al C.E.M. sono molteplici, ma, sotto il profilo legale, sono essenzialmente due: le norme che regolano il contratto di garanzia possono essere le URDG ovvero quelle degli ordinamenti nazionali. E' molto facile infatti che un beneficiario di nazionalità cinese accetti le norme CCI, come è altrettanto facile che in caso di garanzia emessa a fronte di un'operazione con un Paese UE sia richiesta la legge di tale Paese del beneficiario. Nella fattispecie non sono rari i casi di piccole imprese venete che chiedono a Veneto Banca l'emissione di garanzie soggette alla legge tedesca perché il rapporto sottostante prevede l'acquisto di componenti da clienti tedeschi. Le problematiche connesse all'emissione di garanzie internazionali non finiscono qui. E' da tener presente che le Banche possono incontrare vari ostacoli nell'emissione, in particolare, se il beneficiario chiede ovvero la legislazione locale prevede il rilascio della garanzia da parte di una Banca locale. Le difficoltà possono nascere in caso di: a) mancanza di una linea di credito presso la Banca locale, b) necessarie modifiche al testo della garanzia (e contro-garanzia) dovute alla legislazione locale, c) pratiche e standard di prezzo incoerenti, d) ritardi nella ri-emissione o conferma ed e) mancanza di chiave SWIFT per lo scambio di messaggi con la Banca locale. Anche Veneto Banca si trova ad affrontare quotidianamente simili problematiche come altre Banche in Italia e nel mondo e proprio perché il problema è molto diffuso esistono soluzioni specifiche. Si tratta di accordi di lavoro con grandi Banche internazionali la cui rete commerciale è estesa a livello globale. Nel caso del C.E.M., esso si avvale della partnership di numerosi corrispondenti bancari esteri di elevato standing presenti nei principali Paesi esteri. Veneto Banca è quindi in grado di rilasciare garanzie *all over the world* risolvendo le diverse problematiche che si possono incontrare. Nello specifico riesce a far emettere garanzie, tramite il sistema della conto-garanzia, in favore di beneficiari dei più svariati Paesi. Le contro-garanzie vengono assoggettate alle differenti legislazioni in base ad accordi stipulati con le Banche locali. E' da tener presente che in alcuni Paesi dell'Estremo Oriente (ad es. Malesia, Bangladesh e Thailandia) le garanzie non si estinguono automaticamente alla scadenza, ma solo con la restituzione fisica del documento di garanzia. In tali casi

il C.E.M. è chiamato ad emettere una contro-garanzia, con "*open ended expiry date*" accompagnata da una clausola del tipo come segue:

«our liability under this counter-guarantee shall continue and remain in full force and effect until you are fully and finally discharged from your undertaking to pay under your guarantee».

Di fatto lo scarico della contro-garanzia può avvenire solo dopo la ricezione di un messaggio proveniente dalla Banca garante. Per Veneto Banca significa farsi carico di rischi futuri e costi ulteriori che non dovrebbe sopportare se potessero essere emesse garanzie dirette assoggettate alle URDG, ma che possono essere ridimensionati grazie alla partnership instaurata con le Banche locali e internazionali di cui si è detto. Ciò che avviene nella realtà è che per poter concludere dei contratti commerciali con aziende situate in aree strategiche per l'economia mondiale, per gli operatori economici è necessario accettare richieste talvolta molto onerose che impongono di sopportare degli ulteriori sforzi. L'alto prezzo che deve essere pagato inizialmente però consente alle imprese di ottenere dei vantaggi una volta penetrate nel mercato orientale.

3. Tipologie di garanzie emesse dal C.E.M.

Diversi sono i casi in cui una garanzia può essere emessa e dunque diversi sono i tipi di garanzia. Il presente paragrafo verrà dedicato ad una rassegna di garanzie definite "contrattuali" trattate dal C.E.M. i cui testi standard sono disponibili in appendice al presente lavoro. In più verrà considerato il possibile concatenarsi delle varie tipologie di garanzie, cosa che accade frequentemente nella realtà. Si ricorda in questa sede che presupposto per l'intervento creditizio della Banca è la concessione di uno specifico affidamento in capo al cliente richiedente.

3.1. Il *Bid Bond*.

Nella pubblicazione CCI n. 325 del 1978 si ritrova la definizione di tre tipologie di garanzie; definizioni che sparirono dalle edizioni successive ma che possono divenire un utile punto di partenza per chi sta scrivendo. Il primo tipo che s'incontra è la garanzia di offerta, *Bid Bond* o *Tender Bid* ovvero ancora

Guarantee for Preliminary Deposit in inglese ⁽²⁰⁴⁾). La garanzia dell'offerta rappresenta l'obbligazione che si assume la Banca emittente di pagare una determinata somma qualora l'appaltatore, in caso di aggiudicazione, non adempia alle condizioni previste dalla gara, cioè di firmare il contratto e di rilasciare la garanzia di buona esecuzione, di cui si dirà in seguito ⁽²⁰⁵⁾. Nella pratica i *Bid Bonds* vengono emessi su richiesta di un ordinante, che coincide con colui che presenta un'offerta nel rapporto principale, alla propria Banca, affinché l'Istituto di credito garantisca all'appaltante che l'appaltatore non ritirerà l'offerta prima della chiusura dell'asta e che nel caso di aggiudicazione provvederà a firmare il contratto commerciale e all'emissione del previsto *Performance Bond*. E' di facile intuizione l'utilità di una simile garanzia: qualora vi sia una gara d'appalto internazionale, l'ente organizzatore si assicura che non vengano avanzate domande senza serie intenzioni, ma soprattutto che il vincitore non si ritiri. Se l'aggiudicatario si ritirasse, infatti, chi ha indetto la gara sarebbe costretto ad organizzare nuovamente la ricerca facendosi carico, così, di ulteriori costi come l'aggiornamento dei preventivi, le spese di istruttoria aggiuntive, le perdite dovute all'eventuale aumento dei prezzi dei materiali, le perdite dovute a possibili fluttuazioni dei cambi e non ultimo la perdita di tempo ⁽²⁰⁶⁾. In tale ottica la partecipazione alla gara viene tipicamente subordinata ad un preventivo versamento di un deposito cauzionale o, in sostituzione, all'emissione di una garanzia bancaria a favore dell'ente estero appaltante. Anche nella sfortunata ipotesi che l'aggiudicatario della gara si ritirasse perché non trova più conveniente l'affare o perché nel frattempo è fallito ovvero per un altro motivo ancora, l'organizzatore può incassare la somma prevista dal contratto di garanzia, escutendolo, a titolo di risarcimento, nel caso in cui una garanzia sia stata

⁽²⁰⁴⁾ Poiché vi è stato fatto accenno, si riporta di seguito la parte del testo delle URCG 325 contenente la definizione di garanzia d'offerta o *garantie de soumission*: "De façon générale, l'objet de la garantie de soumission est de donner l'assurance que la partie que soumet l'offre (le donneur d'ordre) a l'intention de signer le contrat si sa soumission est acceptée". Si veda anche F. BONELLI, op. cit., pag. 1 e pag. 229.

⁽²⁰⁵⁾ M. FERRACCI, op. cit., pag. 6.

⁽²⁰⁶⁾ M. FERRACCI, op. cit., pag. 7.

rilasciata ⁽²⁰⁷⁾). Il *Bid bond* accompagna in genere i documenti dell'offerta e viene di conseguenza trasmesso dall'appaltatore in busta chiusa. Può essere comunque inoltrato separatamente tramite Banca. La durata di questo tipo di garanzia è solitamente breve, dai tre ai sei mesi, al fine di dare il tempo necessario al committente di vagliare le offerte presentate. Non di rado però la durata della garanzia viene prorogata arrivando in alcuni casi fino a dodici o diciotto mesi. Questa garanzia è comunemente richiesta quando l'appaltante è un Ente pubblico. E' inoltre usualmente prevista per rapporti con Paesi in via di sviluppo che in genere hanno difficoltà a reperire, in via alternativa, un'altra azienda o un diverso fornitore nel caso di mancata consegna di macchinari, di impianti sofisticati o di esecuzione di progetti per lo sviluppo infrastrutturale ⁽²⁰⁸⁾. Dall'altra parte, chi rilascia un *Bid Bond* è una Banca locale, corrispondente di quella in rapporto con l'ordinante. La Banca dell'ordinante provvederà quindi a rilasciare una contro-garanzia in favore della Banca situata nel Paese in cui risiede il beneficiario.

3.2. Il *Performance Bond*.

A seguito della vincita di un bando internazionale, non è raro che l'aggiudicatario debba presentare un nuovo tipo di garanzia, questa volta relativa alla buona esecuzione del contratto sottostante ⁽²⁰⁹⁾. Se è vero che un committente ha facoltà di controllare la qualità e la conformità dei lavori a mano a mano che essi vengono eseguiti, risulta anche evidente che per grandi impianti la definitiva verifica sarà possibile solo a lavori ultimati. L'impresa appaltatrice è pertanto chiamata a far rilasciare un *Performance Bond*, così com'è comunemente

⁽²⁰⁷⁾ Normalmente il valore di un *Bid Bond* si attesta al 3% del valore della commessa. Il testo standard di *Bid Bond* utilizzato dal C.E.M. è disponibile all'Appendice 4.1.

⁽²⁰⁸⁾ V. nota 166.

⁽²⁰⁹⁾ Nell'introduzione delle URCG 325 viene così descritta la garanzia di buona esecuzione o *garantie de bonne exécution*: "De même, la garantie de bonne exécution tend à jouer un rôle de protection contre un' éventuelle défaillance de la partie à qui le marché est adjugé (le donneur d'ordre) dans le respect de ses obligations contractuelles, qui, de part leur nature, ne peuvent être exécutées que dans un certain délai". Si veda anche F. BONELLI, op. cit., pag. 4 e pag. 229. Il valore di un *performance bond* oscilla fra il 5 ed il 10% dell'importo contrattuale. Il testo standard di *Performance Bond* utilizzato dal C.E.M. è disponibile all'Appendice 4.3.

conosciuto nei circuiti internazionali, con il quale viene garantita la buona esecuzione dei lavori. Esso si configura come quell'obbligazione che si assume la Banca emittente su richiesta di un fornitore di beni o di servizi (ordinante) di effettuare un pagamento al beneficiario (il committente) nei limiti di una somma di denaro dichiarata o, se così previsto nel testo della garanzia, a scelta del garante, di procurare l'esecuzione del contratto in caso di esecuzione non conforme da parte dell'ordinante del contratto stipulato tra lo stesso ed il beneficiario ⁽²¹⁰⁾. In sostanza, il vincitore della gara ordina alla sua Banca di rilasciare un impegno ad effettuare il pagamento di una certa somma stabilita al beneficiario ovvero a far sì che il contratto sottostante venga eseguito correttamente. Si nota inoltre che la garanzia di buona esecuzione viene emessa solo per una parte del valore contrattuale della commessa. Lo scopo del *Performance Bond* è quello di fornire al committente la garanzia in merito alla corretta e puntuale fornitura delle merci oppure dei lavori da eseguire. Nel caso in cui le cose non andassero così, grazie alla garanzia, può ottenere il pagamento di un importo a titolo di indennizzo del danno che gli deriverebbe dalla mancata ovvero inadeguata esecuzione dei lavori o fornitura delle merci. Tuttavia, il *Performance Bond* non copre gli oneri cui il beneficiario va incontro a causa di un'eventuale rescissione del contratto. E cioè quelli inerenti alla necessità di indire un'altra gara d'appalto, sostenere l'eventuale aumento dei prezzi nel frattempo verificatosi, ritardare l'esecuzione di un'opera programmata con gli inevitabili disagi ⁽²¹¹⁾. Dall'altra parte l'ordinante si trova ad affrontare un rischio ben più insidioso: il concetto di buona esecuzione. Esso infatti include in parte degli aspetti oggettivamente determinabili, ma anche delle considerazioni soggettive circa la qualità dei lavori o delle merci che risultano esclusivamente demandate al committente. Proprio a causa di questa soggettività alcune garanzie possono venire escuse arbitrariamente dal beneficiario e, si badi bene, anche se questi è in buona fede. L'ordinante si troverebbe privato di una certa quota del proprio ricavo, nonostante i costi sostenuti per intero. Esistono

⁽²¹⁰⁾ V. nota 166. I *Performance Bonds* offerti dalle Banche non prevedono generalmente questa seconda ipotesi, decisamente più onerosa e difficile da assolvere. Nel testo standard disponibile in appendice (Appendice 4.3) è chiaramente visibile.

⁽²¹¹⁾ M. FERRACCI, op. cit., pag. 8.

quindi delle evidenti problematiche in merito all'interpretazione del concetto di buona esecuzione e può essere utile pertanto aver cura di inserire una clausola che preveda il controllo esterno dell'esecuzione del contratto ⁽²¹²⁾. In via generale, comunque, nel caso di consegna di merci è sufficiente che la consegna avvenga e la merce sia conforme a quanto stabilito nel contratto sottostante. Diversa invece è la situazione per quei contratti che prevedono l'esecuzione di lavori. Il controllo si estenderebbe alla congruità ed alla bontà dei lavori, fino al regolare funzionamento in caso di consegna di impianti. Infine, il *Performance Bond* è normalmente valido per tutta la durata del contratto, dall'atto dell'aggiudicazione della commessa fino al termine dei lavori o al collaudo in caso di impianti; mentre per il rilascio vale quanto già detto in merito al *Bid Bond*.

3.3. L'*Advance Payment Bond*.

Quando si ha a che fare con contratti di appalto o fornitura a livello internazionale non ci si può fermare alle prime due tipologie di garanzie. Alle precedenti se ne affianca tipicamente un'altra: la garanzia di rimborso o *Advance Payment Bond* ovvero ancora *Repayment Guarantee* ⁽²¹³⁾. Si configura come l'obbligazione che si assume la Banca, su richiesta del fornitore di beni o di servizi (ordinante), di effettuare un pagamento al beneficiario (committente), di qualsiasi somma o somme (dichiarate nella garanzia) da questi corrisposte in via anticipata all'ordinante, nel caso di mancata o incompleta fornitura delle merci o esecuzione dei lavori secondo i termini e le condizioni stabiliti contrattualmente ⁽²¹⁴⁾. Perché possa essere rilasciato un *Advance Payment Bond*, quindi, il contratto sottostante deve prevedere il pagamento in via anticipata di una certa percentuale del prezzo.

⁽²¹²⁾ V. nota 171.

⁽²¹³⁾ La garanzia di rimborso o *garantie de remboursement* è definita nell'introduzione delle URCG 325 come segue: "Enfin, la garantie de remboursement protège, dans l'hypothèse où le donneur d'ordre ne remplirait pas ses obligations, la partie que procède à l'adjudication (le bénéficiaire) en ce qui concerne le remboursement des avances qu'elle aurait pu faire". Si veda anche F. BONELLI, op. cit., pag. 6 e pag. 229. Il testo standard dell'*Advance Payment Bond* utilizzato dal C.E.M. di Veneto Banca è disponibile all'Appendice 4.2.

⁽²¹⁴⁾ M. FERRACCI, op. cit., pag. 9.

La funzione di questo tipo di garanzia è quella di garantire la restituzione al committente delle somme da lui anticipate in caso di inadempienza dell'appaltatore. In molti contratti infatti, in specie se relativi a forniture di beni strumentali o all'esecuzione di grandi lavori, viene convenuto dalle parti che il committente corrisponda un anticipo ovvero degli anticipi all'atto della stipulazione del contratto principale contro il rilascio di un'adeguata garanzia cosicché l'appaltatore possa avviare la produzione dei beni o organizzare l'inizio dei lavori. I pagamenti anticipati sono correlati ai costi che l'appaltatore (ordinante della garanzia) sostiene per eseguire quanto commissionatogli. Dunque essi apportano all'appaltatore/fornitore parte della liquidità necessaria non solo costituendo una vera e propria forma di finanziamento in suo favore, bensì anche fornendo prova delle serie intenzioni e della capacità finanziaria del committente. Grazie alla *Repayment Guarantee*, se l'appaltatore (ordinante della garanzia) omettesse di eseguire la commessa secondo i termini e le condizioni previsti dal contratto il garante provvederà, su richiesta del beneficiario, redatta in termini conformi a quanto stabilito nella garanzia, ad effettuare un pagamento allo stesso fino all'importo massimo stabilito nella garanzia, a rimborso delle somme anticipate dal committente al fornitore. L'ammontare anticipato viene generalmente recuperato gradualmente in misura proporzionale al valore delle forniture eseguite/dello stato di avanzamento dei lavori, mediante deduzioni operate dall'appaltante sulle somme da corrispondere all'appaltatore, con conseguente riduzione dell'importo iniziale della garanzia. La garanzia può contenere pertanto la previsione di riduzione dell'importo contro presentazione, da parte dell'ordinante, di specifica documentazione comprovante le prestazioni eseguite. Sotto il profilo della rischiosità il rilascio di un *Advance Payment Bond* non può assicurare protezione totale a nessuna delle controparti. Come nei casi esaminati nei paragrafi precedenti, permangono le possibilità di escussione fraudolenta o dell'insorgere di problematiche legate al fatto che nel contratto principale e di garanzia non sono stati determinati particolari aspetti. Sebbene il contratto "perfetto" teoricamente non esista, in quanto non è possibile prevedere a priori tutto ciò che potrebbe accadere in un negozio commerciale, le parti possono comunque cercare di ridurre i rischi ai quali vanno incontro. Il committente quindi

per motivi prudenziali cercherà di essere in possesso della garanzia di rimborso prima di dar corso al pagamento dell'anticipo pattuito; dall'altra parte l'ordinante vorrà far emettere la garanzia solo dopo aver ricevuto l'anticipo, anch'egli per motivi prudenziali. Al fine di assicurare equilibrio e dunque imparzialità, normalmente nel testo della garanzia è inserita una condizione che vincola l'entrata in vigore della stessa solo ad avvenuta ricezione dell'anticipo da parte dell'ordinante ⁽²¹⁵⁾. Per chiudere il cerchio, nei contratti internazionali non è infrequente che il beneficiario richieda anche che la parte del prezzo non anticipata sia in qualche modo garantita tanto che l'appaltante potrebbe vedersi costretto a far rilasciare dalla propria Banca un credito documentario (credito export) per l'importo rimanente. Ciò può capitare se il prezzo del contratto è particolarmente consistente: non si è mai troppo sicuri quando si mobilitano cifre importanti tra Paesi diversi.

3.4. Il *Retention Money Bond*.

Nei precedenti paragrafi si è voluto dare spazio ad un meccanismo molto diffuso che prevede il concatenarsi di diversi tipi di garanzia. Il C.E.M. si è trovato più volte ad affrontare tale situazione sicuramente comune agli uffici estero di tutti gli istituti di credito italiani e stranieri. Tuttavia le tipologie di garanzie bancarie internazionali non si esauriscono in quelle viste finora. Molto diffuso è ad esempio anche il *Retention Money Bond* (garanzia per pagamento della ritenuta o garanzia di ritenzione) ⁽²¹⁶⁾. Esso esprime quell'obbligazione assunta dalla Banca emittente, su richiesta di un fornitore di beni e/o servizi (ordinante), per garantire la restituzione al beneficiario (acquirente) di una somma di denaro pagata da quest'ultimo all'ordinante, somma che a termini del contratto sarebbe stata da corrispondere a collaudo avvenuto e che, invece, viene corrisposta durante lo svolgimento dei lavori, sempre comunque in base ad una previsione contrattuale

⁽²¹⁵⁾ M. FERRACCI, op. cit., pag. 10.

⁽²¹⁶⁾ Il testo standard di un *Retention Money Bond* utilizzato dal C.E.M. è disponibile all'Appendice 4.5.

(²¹⁷). Da un punto di vista pratico il compratore potrebbe trattenersi una parte del prezzo fino a che il venditore abbia consegnato tutta la merce o abbia eseguito completamente i lavori. Ciò avviene perché teme che alla verifica o al collaudo definitivo possano emergere delle problematiche e dunque stabilisce contrattualmente di non pagare una certa percentuale del prezzo trattenendola a titolo di garanzia. Se non si comportasse in questo modo rischierebbe di rimanere senza tutele una volta pagato il venditore in quanto non vi è certezza che quest'ultimo sia interessato a tornare e sostenere ulteriori costi per rimediare ad un eventuale non corretto funzionamento dell'impianto ovvero ad un errore nell'esecuzione dei lavori o della fornitura. Una valida alternativa di fronte alla possibilità che tale comportamento si verifichi, è l'emissione di una *Retention Money Guarantee*. Grazie alla garanzia offerta dalla Banca del venditore, il compratore riduce sensibilmente il suo rischio e può così versare l'intero corrispettivo della prestazione. La garanzia può essere emessa al termine dei lavori ed in tal caso è relativa al solo periodo di manutenzione, ossia al tempo che intercorre tra l'ultimazione dei lavori e la data del collaudo. In alternativa può essere rilasciata all'inizio o, più comunemente, durante la vita del contratto; ma tipicamente la data di scadenza coincide con la data ultima di consegna della merce, ovvero della verifica dei lavori, ovvero ancora del collaudo. E' possibile prevedere fra le clausole contrattuali la possibilità di prorogare la consegna o il termine d'esecuzione in caso di ritardo. La garanzia copre quindi il rischio assunto dal committente di non poter sanzionare finanziariamente le inadempienze del fornitore nell'eventualità che abbia rinunciato ad effettuare la trattenuta (²¹⁸). Lo scopo per il beneficiario, come nel caso del *Performance Bond* (v. § 3.2), è quello di cautelarsi contro la non conforme fornitura della merce o esecuzione dei lavori. Da ultimo vi è da ricordare che l'importo di un *Retention Money Bond* cresce durante la vita del contratto principale fino a raggiungere il punto massimo a lavori ultimati. L'andamento crescente è determinato dal progredire dei lavori o dalla progressiva consegna del totale delle merci.

(²¹⁷) V. nota 175.

(²¹⁸) M. FERRACCI, op. cit., pag. 11.

3.5. Altri tipi di garanzia.

Anche se genera spesso confusione con il *Retention Money Bond* a causa delle similitudini, il *Maintenance Bond* (o garanzia di mantenimento) è un altro tipo di garanzia utile in altre situazioni. Si tratta di una garanzia emessa per indennizzare il committente qualora a lavori ultimati, e quindi ad avvenuto scarico sia dell'*Advance Payment Guarantee* che del *Performance Bond*, l'ordinante abbandoni il cantiere e non provveda a rimuovere i difetti non apparenti alla data del completamento dei lavori ⁽²¹⁹⁾. Esso rimane in essere solo per il periodo di manutenzione che solitamente è un anno dal termine dei lavori. Altro caso ancora è quello in cui viene richiesta la garanzia di pagamento o *Payment Guarantee* ⁽²²⁰⁾. Questo strumento mira a garantire all'esportatore il pagamento della fornitura o dei lavori. Mentre nel caso di *Performance Bond*, l'appaltatore/esportatore ne ordinava l'emissione a tutela del committente, qui è l'esportatore a richiedere che l'importatore lo tuteli attraverso una *Payment Guarantee*. Essa viene pertanto richiesta in alternativa al credito documentario. Affine al tipo di garanzia appena vista è la *Guarantee for Warranty Obligations*. In estrema sintesi si tratta di uno strumento volto a tutelare il venditore dalle rimostranze dell'acquirente per problematiche relative alla merce sorte dopo la consegna. Sebbene poco conosciuto, si tratta del tipo di garanzia più semplice da comprendere anche per i meno avvezzi al linguaggio tecnico del mondo delle garanzie. Esso infatti rispecchia il meccanismo della comunissima garanzia sull'automobile o su altri beni durevoli. Da ultimo è necessario fare accenno alla garanzia per ritiro merci in mancanza di polizza di carico. Si tratta di uno strumento il cui utilizzo appare in declino grazie al fatto che oggi i documenti rappresentativi delle merci, come appunto la polizza di carico, viaggiano tramite corriere e non via posta ordinaria. In passato infatti non era raro che arrivassero prima le merci in porto che la documentazione a causa dei tempi lunghi di consegna della posta normale. La conseguenza era l'insorgere di costi di stazionamento delle merci in magazzini

⁽²¹⁹⁾ V. nota 178.

⁽²²⁰⁾ Il testo standard di una *Payment Guarantee* utilizzato dal C.E.M. è disponibile all'Appendice 4.4.

portuali o doganali in quanto non potevano essere liberate a causa della mancanza della Polizza di Carico. Grazie alla garanzia per P/C mancante il cliente della Banca poteva, invece, ritirare subito la merce evitando di sopportare costi aggiuntivi. Con l'arrivo del documento si sarebbe poi provveduto allo scarico della garanzia. Da ultimo è da rilevare che l'operatività in garanzie può riguardare le più svariate tipologie di operazioni e coprire le molteplici esigenze degli operatori. Pertanto si hanno, ad esempio, le garanzie a sostegno di linee di credito concesse da Banche, le garanzie immobiliari, le garanzie giudiziarie, le garanzie su operazioni societarie, ecc.

4. L'esperienza sul campo: quando a valere non sono le URDG 758.

Come rilevò il Bonelli già nel 1991, in alcune nazioni del mondo, ed in particolare nel caso in cui il beneficiario sia lo Stato o un'istituzione pubblica, la legge locale impone che le garanzie possano essere rilasciate solamente da Banche locali ⁽²²¹⁾. In mancanza di una filiale *in loco*, questo vincolo costringe l'istituto di credito dell'ordinante a rivolgersi ad una Banca sua corrispondente ubicata nel Paese di residenza del beneficiario affinché questa emetta la garanzia in questione. L'emissione in questo caso avviene a fronte di una contro-garanzia rilasciata dalla Banca dell'ordinante. Oggi la richiesta di emissione di contro-garanzie non appare più un'eccezione, tanto che il nuovo testo relativo alle garanzie a prima richiesta della CCI, le URDG 758 di cui si è detto a suo tempo, ne tratta in diversi articoli dedicandovi delle disposizioni specifiche. Ciò che invece si evince dalla prassi è che la richiesta di emissione di garanzia da parte di Banche del Paese in cui risiede il beneficiario è la norma per i casi in cui il beneficiario sia residente in

⁽²²¹⁾ F. BONELLI, op. cit., pag. 9. L'autore cita Algeria, Bahrein, Cile, Emirati Arabi Uniti, Iraq, Iran, Giordania, Kuwait, Libano, Libia, Madagascar, Nigeria, Oman, Qatar, Sri Lanka, Siria, Thailandia, Turchia, Yemen del Nord. A prescindere dal fatto che dal 1990 lo Stato dello Yemen del Nord sia confluito nell'attuale Repubblica dello Yemen ed escludendo l'anomalia del Cile (paese geograficamente e culturalmente distante rispetto a tutti gli altri), i Paesi in questione sono prevalentemente localizzati nell'area medio-orientale, ma più in generale si tratta di Stati di matrice islamica.

una Stato arabo. Anche il C.E.M. ha a che fare con garanzie che per ragioni legate alla legislazione locale non possono essere emesse direttamente. Per poter soddisfare le richieste avanzate da un ordinante che sia anche suo cliente, il C.E.M. tipicamente si mette in contatto con una Banca, sua corrispondente, ubicata nel Paese del beneficiario allo scopo di far emettere da questa la garanzia, fornendo propria contro-garanzia. Normalmente le Banche arabe escludono esplicitamente l'applicazione delle URDG ed arrivano ad escludere perfino le norme contenute nella Convenzione ONU sulle garanzie e sulle lettere *stand by* di cui si è detto (v. § 3, Capitolo Terzo, Parte Prima) ⁽²²²⁾, privilegiando la legislazione locale. La Banca araba di norma, infatti, detta precise condizioni che rispettano il diritto locale e l'avvantaggiano a scapito della Banca straniera. Per questo motivo il C.E.M. come altre Banche che operano in condizioni simili si trova in una posizione alquanto debole. Non vi è alternativa per l'operatore straniero, se non cedere ed adeguarsi alle clausole predisposte anche se ciò significa costringere la propria Banca a caricarsi di ulteriori rischi e dunque sostenere maggiori costi. Uno dei punti che crea maggiori difficoltà è la richiesta di emissione di contro-garanzie con *open ended validity*. Ciò significa che il contro-garante non può scaricare la contro-garanzia fintantoché non gli giunga comunicazione dalla Banca araba. Qui il rischio è che la durata della contro-garanzia diventi spropositata esponendo la Banca straniera al rischio di escussione anche molto tempo dopo che la prestazione o la consegna previste nel contratto sottostante siano state eseguita o effettuata. A suffragare quanto detto sinora, in Appendice è disponibile il testo di un messaggio che una Banca del Kuwait ha indirizzato a tutte le Corrispondenti estere, fra cui anche Veneto Banca, che riguarda le contro-garanzie emesse da Banche non arabe. Alla base del messaggio vi è la consapevolezza della Banca kuwaitiana che a causa della legge locale i residenti non possono accettare garanzie dirette emesse da Banche straniere. Quindi tale Banca ha ritenuto utile diffondere preventivamente le clausole tipiche da lei richieste nelle contro-garanzie così da velocizzare l'*iter* di emissione. Dalla lettura del testo emergono

⁽²²²⁾ Si veda a titolo d'esempio il testo riportato all'Appendice 5.

differenze lampanti rispetto a quanto invece previsto da norme note per il loro equilibrio come le URDG 758 ⁽²²³⁾. Ai primi punti del messaggio la Banca kuwaitiana richiede che le vengano inviate informazioni precise in merito ai dati necessari per l'emissione di una garanzia. E' chiaro che la completezza prevale nettamente sulla concisione di cui invece si tratta esplicitamente all'art. 8 URDG. Gli aspetti più sorprendenti tuttavia appaiono nelle clausole che devono essere incluse nella contro-garanzia. La Banca straniera deve farsi carico di ogni rischio e responsabilità derivanti dall'emissione nei confronti della Banca araba. In questo modo l'ultima può sempre scaricare sulla prima qualsiasi tipo di costo che dovesse emergere. Naturalmente le URDG non permettono un simile sbilanciamento e tali infatti sono gli articoli dal 27 al 29 in merito ai limiti di responsabilità del contro-garante. Tuttavia, non si può dimenticare che le stesse norme prevedono che questi sia responsabile verso il garante "per l'assunzione di obblighi e responsabilità derivanti da norme ed usi vigenti in paesi esteri, ivi incluso il caso di norme che impongono condizioni che prevalgono su quelle [...] della contro-garanzia" ⁽²²⁴⁾. Se dunque quanto richiesto al punto 2.1 del messaggio è comunque compatibile con le URDG 758 per il tramite dell'art. 31, non si può dire lo stesso per quanto riguarda la parte dedicata alla divisa di pagamento. La Banca del Kuwait esige infatti piena discrezionalità nella scelta della divisa che ritiene esserle più comoda svincolando tale scelta da quella per l'importo della garanzia. Di fatto la Banca potrebbe voler essere pagata in dollari per propria convenienza, mentre la garanzia prevede il pagamento in dinari poiché il beneficiario è kuwaitiano. Per le norme CCI invece il garante deve essere rimborsato nella divisa stabilita nella garanzia (v. art. 21). L'unica eccezione riguarda il caso in cui il garante abbia pagato in una divisa diversa a causa di un impedimento da lui indipendente: solo in una simile situazione infatti può scegliere se essere rimborsato in questa nuova divisa. Per la Banca araba esiste poi la necessità di precisare di aver fissato il tasso di cambio in caso di pagamento della contro-

⁽²²³⁾ Per un approfondimento in merito alle caratteristiche delle nuove URDG si torni al § 2 del Secondo capitolo nella Parte Prima.

⁽²²⁴⁾ Art. 31 URDG 758.

garanzia con fondi in una divisa diversa da quella propria del contro-garante. Tale aspetto non trova posto nelle URDG che toccano il tema dei tassi di cambio solo nell'art. 21 (c), affrontandolo peraltro piuttosto agilmente. Per quanto riguarda la lingua della garanzia, poi, le URDG lasciano libertà alle parti consentendo di stabilire la lingua che più garantisca equilibrio fra gli interessi in gioco. Dall'altra parte la Banca kuwaitiana dimostra una netta preferenza per la lingua araba pur ammettendo la possibilità di redigere il testo anche in inglese. In caso di contrasto fra le due versioni del testo della garanzia però deve prevalere quella araba. A ulteriore distacco dalle URDG vi è il punto 2.10 del messaggio che prevede la possibilità che la garanzia non abbia una data di scadenza e di conseguenza neanche la validità della contro-garanzia sia limitata nel tempo. Come detto, questa clausola è la più controversa e dannosa per il contro-garante, anche se purtroppo egli non ha libertà di scelta in materia. Torna invece ad esservi compatibilità con le URDG sui temi dell'*extend or pay* e della legge applicabile e giurisdizione. Anche il messaggio dispone infatti per il beneficiario la possibilità di escutere la garanzia o in alternativa di prorogarne il termine di validità. Per quanto concerne ciò che è oggetto degli ultimi due articoli delle URDG, la Banca kuwaitiana impone che la legge applicabile sia quella dello Stato del Kuwait e la giurisdizione, le corti del Kuwait anche per la contro-garanzia. Dal canto loro le norme CCI riconoscono piena libertà alle parti nella determinazione di questi aspetti come si è ampiamente detto a suo tempo. Un approfondimento merita invece il punto del pagamento a fronte di una mera richiesta a valere sulla contro-garanzia. Quanto disposto nel messaggio è in palese contrasto con l'art. 15 (b). Esso prevede che l'escussione di una contro-garanzia sia in ogni caso "accompagnata da una dichiarazione, resa dal soggetto in favore del quale la contro-garanzia è stata emessa, attestante che tale soggetto ha ricevuto una richiesta conforme relativa alla garanzia [...] da questo emessa". La clausola imposta di fatto dalla Banca araba rischia di mettere in una posizione ancor più delicata la Banca straniera, qualora fosse italiana, anche e soprattutto alla luce di ciò che può accadere nel nostro ordinamento giuridico. Infatti, se l'ordinante sospetta che il beneficiario stia indebitamente escutando la garanzia, costui può diffidare la Banca (italiana) dall'effettuare il pagamento e, per maggior sicurezza,

chiedere preventivamente al giudice un provvedimento d'urgenza *ex art. 700 c.p.c.* che ordini alla Banca di non pagare o di non addebitare il suo conto ⁽²²⁵⁾. La richiesta in via preventiva di una misura cautelare si è consolidata ed è divenuta pratica non infrequente a tal punto che oggi può ben definirsi una prassi ⁽²²⁶⁾. E' evidente che l'ordinante ha tutto l'interesse nel "giocare d'anticipo", qualora tema che il beneficiario possa procedere ad un'indebita escussione della garanzia. Un simile provvedimento però pone il garante, se italiano, o il contro-garante in una situazione difficile. Da una parte, costui riceve la richiesta a valere dal beneficiario o dal garante che prevede l'immediato pagamento di quanto pattuito nella garanzia, dall'altra gli viene comunicata l'impossibilità di provvedere a tale pagamento per il timore che l'escussione sia fraudolenta. Se il garante pagasse, potrebbe incorrere in sanzioni previste dall'ordinamento italiano, ma se non lo facesse ne andrebbe del suo *standing* internazionale. Quale Banca estera accetterebbe mai una garanzia o una contro-garanzia da un istituto di credito italiano che abbia già dimostrato in passato di non adempiere a quanto pattuito nel contratto? Il celeberrimo caso delle *Corvettes irachene* è d'esempio ⁽²²⁷⁾. Negli anni '80 Fincantieri S.p.A. e Oto Melara S.p.A., compagnie navali italiane, assieme a numerosi subfornitori, ebbero in appalto dal Ministero della Difesa iracheno la costruzione di alcune navi militari. L'appalto era coperto da un *Performance Bond* emesso in favore del governo iracheno di cui faceva parte il Ministero della Difesa. A sua volta, la Banca irachena (garante) era contro-garantita da un gruppo di Banche italiane. La consegna delle navi si dilungò nel tempo fino a quando nel 1990 una risoluzione ONU, riconosciuta dall'Italia,

⁽²²⁵⁾ Si veda F. BONELLI, cit., in cui il tema dell'escussione fraudolenta e degli strumenti a disposizione dell'ordinante per tutelarsi ritorna più volte nella trattazione.

⁽²²⁶⁾ F. BONELLI, op. cit., nota 30, pagg. 20-21. E' tuttavia da sottolineare che il Giudice chiamato a decidere sull'emissione del provvedimento cautelativo, concede detto provvedimento solo in presenza di documentazione ritenuta probatoria ed inequivocabile.

⁽²²⁷⁾ I fatti sono raccontati nell'articolo "L'Iraq chiede i danni per le navi italiane" di P. Valentino pubblicato il 26 luglio 1991 ne La Repubblica. L'articolo è disponibile all'indirizzo internet <http://ricerca.repubblica.it/repubblica/archivio/repubblica/1991/07/26/iraq-chiede-danni-per-le-navi.html>.

stabilì l'embargo contro l'Iraq a seguito dell'invasione del Kuwait ⁽²²⁸⁾. Temendo l'escussione della garanzia, le società italiane si rivolsero al giudice di Genova affinché dichiarasse la risoluzione del contratto per impossibilità sopravvenuta dovuta a fatto imputabile al creditore (del contratto principale) e la contestuale dichiarazione di estinzione delle contro-garanzie prestate dalle Banche italiane ⁽²²⁹⁾. La pronuncia del tribunale concedette la sospensione del *Performance Bond* in quanto le due società italiane erano impossibilitate ad adempiere a causa del *factum principis* rappresentato dall'embargo ⁽²³⁰⁾. La paralisi dell'escussione intentata dalla Banca irachena ebbe quale risultato l'incrinare l'affidabilità delle Banche italiane, tant'è vero che a seguito del fatto nessuna Banca irachena volle più stipulare garanzie con Banche italiane per molto tempo. Sebbene tale esempio venga più frequentemente ricordato per la posizione dell'ordinamento italiano nei confronti dello strumento dell'arbitrato, la sentenza getta luce su un tema particolarmente spinoso sul quale non è ancora stata scritta l'ultima parola. Le Banche italiane che dovessero trovarsi strette fra la richiesta del beneficiario ed il provvedimento d'urgenza ottenuto dall'ordinante, hanno come unica alternativa (nel caso sia stata emessa una contro-garanzia e venga ritenuto opportuno

⁽²²⁸⁾ Si tratta della Risoluzione n. 661 del 1990 del Consiglio di Sicurezza dell'ONU che condanna il comportamento dell'Iraq. Ad essa seguirono una serie di provvedimenti d'urgenza sia a livello sovranazionale che interno ai singoli Stati. In Italia furono emanati i d.l. 4 agosto 1990, n. 216, 6 agosto 1990, n. 220 e 23 agosto 1990, n. 247 con i quali si vietavano "gli atti di disposizione, le transazioni, a qualsiasi titolo effettuati, relativi a beni mobili, immobili, aziende, valori o titoli di natura finanziaria e valutaria appartenenti, anche tramite intermediari alla Repubblica dell'Iraq [...]". A tali normative si affianca il Regolamento CEE n. 3541/92, che vieta di accogliere le richieste irachene in relazione a contratti e transazioni rimaste inesequite in seguito alla risoluzione ONU di cui *supra*.

⁽²²⁹⁾ F. SPAGNOLI, *Il contratto autonomo di garanzia: una figura atipica tra sicurezza dei traffici ed abuso di diritto*, in D. DI GRAVIO – M. GIULIANO (diretta da) *Riv. OEC trim. Ec. e Dir.*, Roma, Edizioni Marsica Domani, 2004, pp. 47-88. Nello stesso capitolo alla nota 56 l'autore aggiunge che: "Tra l'altro su ricorso *ex art. 700 c.p.c.* la Fincantieri S.p.a. aveva già chiesto, ed ottenuto, un provvedimento che inibisse alle Banche di dare seguito a qualsiasi richiesta in ordine all'escussione delle controgaranzie alle quali erano tenute verso la Banca irachena e, comunque sia, che impedisse qualsiasi forma di regresso nei confronti della Fincantieri s.p.a."

⁽²³⁰⁾ M. GALARDO, *Eccezione di dolo, concordato preventivo e par condicio creditorum*, in *Il diritto fallimentare delle società commerciali*, Padova, CEDAM, 2008, pag. 287. A sua volta l'autore riprende una nota di A. GUACCERO al caso deciso da Trib. Genova, 9 dicembre 1992, in *Giur. Comm.*, 1993, II, pag. 737 e segg.

salvaguardare le relazioni con la Banca corrispondente estera) quella di rivolgersi al giudice affinché conceda loro l'autorizzazione ad eseguire il pagamento verso l'estero in tempi rapidi utilizzando fondi propri.

CONCLUSIONI

Il ricorso allo strumento della garanzia bancaria internazionale ha conosciuto negli anni una continua espansione. Se a questo si affianca l'incremento nell'utilizzo di tutti gli strumenti di pagamento internazionale dovuto all'aumento dei traffici commerciali a livello mondiale, ben si capisce l'importanza strategica di un ufficio come il C.E.M. all'interno di un istituto di credito. Da quando le Banche, anche in Italia, hanno potuto occuparsi di attività che esulano dalle tradizionali raccolta di risparmio ed erogazione del credito domestico, esse hanno iniziato ad avvicinarsi sempre più al modello d'impresa grazie alla possibilità di differenziare la loro offerta ⁽²³¹⁾. Per generare utili hanno aumentato la loro dimensione fino a raggiungere quelle ottimali così da poter sfruttare sia le economie di scala che di scopo ⁽²³²⁾. La possibilità di diversificazione ha consentito di distribuire il rischio, e dunque di ridurlo, aumentando le entrate ⁽²³³⁾. Una migliore allocazione di risorse e rischi porta infatti ad un aumento di redditività ⁽²³⁴⁾. Ciò si deve al fatto che la crescente concorrenza dovuta alla globalizzazione dei mercati ha coinvolto anche il settore bancario. L'attività transfrontaliera diventa quindi un elemento

⁽²³¹⁾ L'art. 1, c. 1, del D.lgs. 1° settembre 1993, n. 385 (T.U.B.), contiene la definizione di Banca: "b) «Banca» indica l'impresa autorizzata all'esercizio dell'attività Bancaria". Per capire cosa sia l'«attività Bancaria» è necessario spostarsi all'art. 10, c.1, il quale recita: "La raccolta di risparmio tra il pubblico e l'esercizio del credito costituiscono l'attività Bancaria. Essa ha carattere d'impresa." Da notare che in questi articoli l'istituto di credito viene chiaramente qualificato come un'impresa. Interessante infine è l'art. 10, c. 3, in cui si sancisce per le Banche la possibilità di esercitare "ogni altra attività finanziaria, secondo la disciplina propria di ciascuna, nonché attività connesse e strumentali", oltre all'attività Bancaria in senso stretto.

⁽²³²⁾ Per raggiungere la dimensione ottimale, un'impresa come una Banca può aumentare la propria dimensione incrementando il numero di sedi, uffici, fabbriche, filiali, ecc. ovvero può acquisire un'altra azienda/Banca. La crescita del numero di M&A nel settore Bancario è testimoniata in *Le fusioni e acquisizioni Bancarie transfrontaliere e il ruolo degli investitori istituzionali* in *BCE Bollettino mensile*, Ottobre 2008, pagg. 71 ss. disponibile al sito internet: www.Bancaditalia.it/eurosistema/comest/pubBCE/mb/2008/mb200810/bce10/articoli_10_08.pdf

⁽²³³⁾ La riduzione del rischio mediante diversificazione nei mercati finanziari è il principale risultato del *Capital Asset Pricing Model* pubblicato da William Sharpe nel 1964. Per una giustificazione esauriente si veda Z. BODIE – A. KANE – A. J. MARCUS, *Investments*, 6 ed., New York, The McGraw-Hill Companies, 2001.

⁽²³⁴⁾ Si veda *Le fusioni e acquisizioni Bancarie transfrontaliere e il ruolo degli investitori istituzionali*, op. cit., pagg. 71 ss.

rilevante per garantire una crescita stabile come per le imprese di ogni altro settore economico. Se da una parte questa può tradursi nelle forme della internazionalizzazione, dall'altra si può avere un potenziamento dei servizi rivolti verso l'estero. Il Gruppo Veneto Banca è un esempio di successo soprattutto sotto il primo profilo. L'acquisizione di quattro Banche localizzate in altrettanti Paesi dell'Est Europa si è rivelata un'azione strategica che ha consentito di migliorare notevolmente le *performances* economiche del Gruppo. Ma non è solo il numero delle richieste di aperture di crediti documentari o di emissione di garanzie a fare la differenza. Anche le norme della CCI giocano un ruolo importante. Come detto l'ufficio lavora esclusivamente con le UCP 600 in materia di crediti, mentre utilizza, in tutti i casi possibili, le URDG 758 per quanto concerne i contratti autonomi di garanzia (²³⁵). Ebbene, la revisione del 2007, che ha portato al superamento delle UCP 500, ha ridotto a cinque giorni lavorativi il termine per l'esame dei documenti. Lo stesso limite temporale ha trovato applicazione all'interno della nuova versione delle URDG 458, ove prima nulla era previsto in merito. Se tempi così serrati velocizzano e aiutano i traffici commerciali internazionali, è da rilevare, per contro, che tempistiche così stringenti possono comportare difficoltà operative per gli uffici preposti ad occuparsi del settore garanzie. Come detto (v. *supra* Capitolo Secondo, Parte Seconda), gli strumenti di cui si occupa il C.E.M. non sono completamente standardizzabili poiché si adattano alle specifiche richieste di ciascun cliente e non è infrequente che possano sorgere dei problemi anche solo nella loro ordinaria gestione. Un vizio di forma o un'incomprensione possono impegnare a lungo il personale dell'ufficio proprio perché è in contatto diretto con Banche e soggetti ubicati all'estero.

(²³⁵) Non si può parlare di applicazione esclusiva delle URDG 758 in quanto spesso il beneficiario richiede il rilascio di testi secondo il proprio ordinamento giuridico. Pertanto in questi casi le URDG 758 devono essere by-passate. In merito all'emissione di garanzie, vi è da sottolineare un'ulteriore problematica. Spesso infatti l'Ufficio estero si trova ad affrontare situazioni di difficile soluzione in specie quando gli operatori inseriscono nei contratti commerciali testi "anomali" di garanzia, che le Banche difficilmente riescono a rispettare. In tali casi la Banca propone delle soluzioni operative giungendo normalmente ad una mediazione fra le parti che consente di superare le problematiche di sostanza e di forma che si presentano. Infatti è spesso l'acquirente che pretende l'inserimento in contratto di tali testi con l'intento di tutelarsi oltre ogni limite.

Pertanto per mantenere l'efficienza operativa sono necessari continui investimenti in persone (formazione) e strumenti operativi (incluso lo sviluppo di relazioni internazionali tramite il *Correspondent Banking* e la stipula di accordi preferenziali con controparti bancarie estere) al fine di poter soddisfare tempestivamente le richieste della clientela e mantenere un elevato standard qualitativo. E questa è la missione dell'*International Department* all'interno di Veneto Banca.

APPENDICI

1. Flussi di esportazioni internazionali di merci.

World merchandise exports by region and selected economy, 1948, 1953, 1963, 1973, 1983, 1993, 2003 and 2010

(Billion dollars and percentage)

| | 1948 | 1953 | 1963 | 1973 | 1983 | 1993 | 2003 | 2010 |
|---|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|--------------|
| | Value | | | | | | | |
| World | 59 | 84 | 157 | 579 | 1838 | 3676 | 7377 | 14851 |
| | Share | | | | | | | |
| World | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 |
| North America | 28.1 | 24.8 | 19.9 | 17.3 | 16.8 | 18.0 | 15.8 | 13.2 |
| United States | 21.7 | 18.8 | 14.9 | 12.3 | 11.2 | 12.6 | 9.8 | 8.6 |
| Canada | 5.5 | 5.2 | 4.3 | 4.6 | 4.2 | 3.9 | 3.7 | 2.6 |
| Mexico | 0.9 | 0.7 | 0.6 | 0.4 | 1.4 | 1.4 | 2.2 | 2.0 |
| South and Central America | 11.3 | 9.7 | 6.4 | 4.3 | 4.4 | 3.0 | 3.0 | 3.9 |
| Brazil | 2.0 | 1.8 | 0.9 | 1.1 | 1.2 | 1.0 | 1.0 | 1.4 |
| Argentina | 2.8 | 1.3 | 0.9 | 0.6 | 0.4 | 0.4 | 0.4 | 0.5 |
| Europe | 35.1 | 39.4 | 47.8 | 50.9 | 43.5 | 45.4 | 45.9 | 37.9 |
| Germany a | 1.4 | 5.3 | 9.3 | 11.7 | 9.2 | 10.3 | 10.2 | 8.5 |
| France | 3.4 | 4.8 | 5.2 | 6.3 | 5.2 | 6.0 | 5.3 | 3.5 |
| Italy | 1.8 | 1.8 | 3.2 | 3.8 | 4.0 | 4.6 | 4.1 | 3.0 |
| United Kingdom | 11.3 | 9.0 | 7.8 | 5.1 | 5.0 | 4.9 | 4.1 | 2.7 |
| Commonwealth of Independent States (CIS) b | - | - | - | - | - | 1.5 | 2.6 | 4.0 |
| Africa | 7.3 | 6.5 | 5.7 | 4.8 | 4.5 | 2.5 | 2.4 | 3.4 |
| South Africa c | 2.0 | 1.6 | 1.5 | 1.0 | 1.0 | 0.7 | 0.5 | 0.6 |
| Middle East | 2.0 | 2.7 | 3.2 | 4.1 | 6.8 | 3.5 | 4.1 | 6.0 |
| Asia | 14.0 | 13.4 | 12.5 | 14.9 | 19.1 | 26.1 | 26.2 | 31.6 |
| China | 0.9 | 1.2 | 1.3 | 1.0 | 1.2 | 2.5 | 5.9 | 10.6 |
| Japan | 0.4 | 1.5 | 3.5 | 6.4 | 8.0 | 9.9 | 6.4 | 5.2 |
| India | 2.2 | 1.3 | 1.0 | 0.5 | 0.5 | 0.6 | 0.8 | 1.5 |
| Australia and New Zealand | 3.7 | 3.2 | 2.4 | 2.1 | 1.4 | 1.4 | 1.2 | 1.6 |
| Six East Asian Traders | 3.4 | 3.0 | 2.5 | 3.6 | 5.8 | 9.7 | 9.6 | 10.1 |
| Memorandum item: | | | | | | | | |
| EU d | - | - | 24.5 | 37.0 | 31.3 | 37.4 | 42.3 | 34.7 |
| USSR, Former | 2.2 | 3.5 | 4.6 | 3.7 | 5.0 | - | - | - |
| GATT/WTO Members e | 63.4 | 69.6 | 75.0 | 84.1 | 78.4 | 89.3 | 94.3 | 94.2 |

a Figures refer to the Fed. Rep. of Germany from 1948 through 1983.

b Figures are significantly affected by including the mutual trade flows of the Baltic States and the CIS between 1993 and 2003.

c Beginning with 1998, figures refer to South Africa only and no longer to the Southern African Customs Union.

d Figures refer to the EEC(6) in 1963, EC(9) in 1973, EC(10) in 1983, EU(12) in 1993, EU(25) in 2003 and EU(27) in 2010.

e Membership as of the year stated.

Note: Between 1973 and 1983 and between 1993 and 2003 export shares were significantly influenced by oil price developments.

Fonte: http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2011_e/its11_world_trade_dev_e.htm

2. Flussi di importazioni internazionali di merci.

World merchandise imports by region and selected economy, 1948, 1953, 1963, 1973, 1983, 1993, 2003 and 2010

(Billion dollars and percentage)

| | 1948 | 1953 | 1963 | 1973 | 1983 | 1993 | 2003 | 2010 |
|---|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|--------------|
| | Value | | | | | | | |
| World | 62 | 85 | 164 | 594 | 1882 | 3786 | 7695 | 15077 |
| | Share | | | | | | | |
| World | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 |
| North America | 18.5 | 20.5 | 16.1 | 17.2 | 18.5 | 21.4 | 22.4 | 17.8 |
| United States | 13.0 | 13.9 | 11.4 | 12.3 | 14.3 | 15.9 | 16.9 | 13.1 |
| Canada | 4.4 | 5.5 | 3.9 | 4.2 | 3.4 | 3.7 | 3.2 | 2.7 |
| Mexico | 1.0 | 0.9 | 0.8 | 0.6 | 0.7 | 1.8 | 2.3 | 2.1 |
| South and Central America | 10.4 | 8.3 | 6.0 | 4.4 | 3.8 | 3.3 | 2.5 | 3.8 |
| Brazil | 1.8 | 1.6 | 0.9 | 1.2 | 0.9 | 0.7 | 0.7 | 0.0 |
| Argentina | 2.5 | 0.9 | 0.6 | 0.4 | 0.2 | 0.4 | 0.2 | 0.4 |
| Europe | 45.3 | 43.7 | 52.0 | 53.3 | 44.2 | 44.6 | 45.0 | 38.9 |
| Germany a | 2.2 | 4.5 | 8.0 | 9.2 | 8.1 | 9.0 | 7.9 | 7.1 |
| France | 5.5 | 4.9 | 5.3 | 6.4 | 5.6 | 5.7 | 5.2 | 4.0 |
| United Kingdom | 13.4 | 11.0 | 8.5 | 6.5 | 5.3 | 5.5 | 5.2 | 3.7 |
| Italy | 2.5 | 2.8 | 4.6 | 4.7 | 4.2 | 3.9 | 3.9 | 3.2 |
| Commonwealth of Independent States (CIS) b | - | - | - | - | - | 1.2 | 1.7 | 2.7 |
| Africa | 8.1 | 7.0 | 5.2 | 3.9 | 4.6 | 2.6 | 2.2 | 3.1 |
| South Africa c | 2.5 | 1.5 | 1.1 | 0.9 | 0.8 | 0.5 | 0.5 | 0.6 |
| Middle East | 1.8 | 2.1 | 2.3 | 2.7 | 6.2 | 3.3 | 2.8 | 3.7 |
| Asia | 13.9 | 15.1 | 14.1 | 14.9 | 18.5 | 23.7 | 23.5 | 29.9 |
| China | 0.6 | 1.6 | 0.9 | 0.9 | 1.1 | 2.7 | 5.4 | 9.3 |
| Japan | 1.1 | 2.8 | 4.1 | 6.5 | 6.7 | 6.4 | 5.0 | 4.6 |
| India | 2.3 | 1.4 | 1.5 | 0.5 | 0.7 | 0.6 | 0.9 | 2.2 |
| Australia and New Zealand | 2.9 | 2.3 | 2.2 | 1.6 | 1.4 | 1.5 | 1.4 | 1.5 |
| Six East Asian Traders | 3.5 | 3.7 | 3.1 | 3.7 | 6.1 | 10.3 | 8.6 | 9.6 |
| Memorandum item: | | | | | | | | |
| EU d | - | - | 25.5 | 37.1 | 31.4 | 35.3 | 41.3 | 35.5 |
| USSR, Former | 1.9 | 3.3 | 4.3 | 3.6 | 4.3 | - | - | - |
| GATT/WTO Members e | 58.6 | 66.9 | 75.3 | 85.5 | 81.3 | 89.7 | 95.5 | 95.8 |

a Figures refer to the Fed. Rep. of Germany from 1948 through 1983.

b Figures are significantly affected by including the mutual trade flows of the Baltic States and the CIS between 1993 and 2003.

c Beginning with 1998, figures refer to South Africa only and no longer to the Southern African Customs Union.

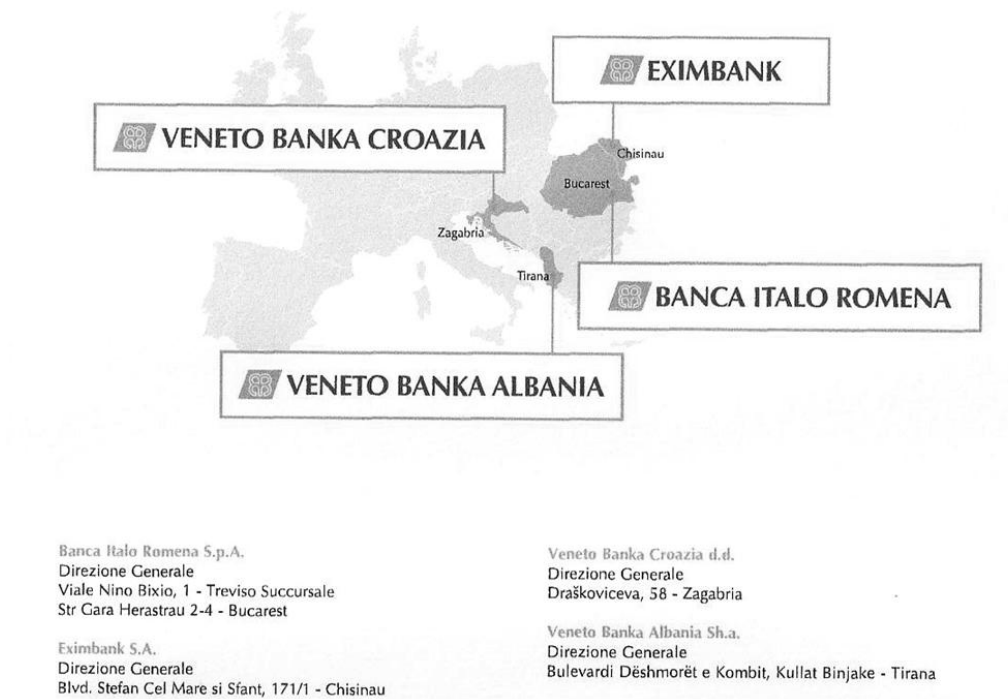
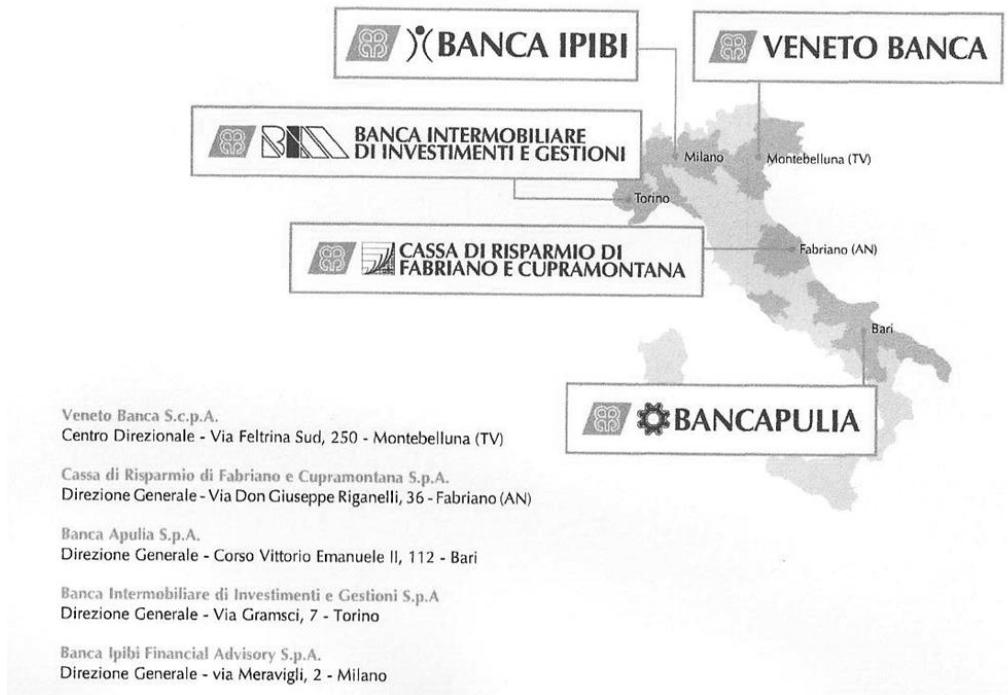
d Figures refer to the EEC(6) in 1963, EC(9) in 1973, EC(10) in 1983, EU(12) in 1993, EU(25) in 2003 and EU(27) in 2010.

e Membership as of the year stated.

Note: Between 1973 and 1983 and between 1993 and 2003 import shares were significantly influenced by oil price developments.

Fonte: http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2011_e/its11_world_trade_dev_e.htm

3. Il gruppo Veneto Banca oggi.



Fonte: Brochure istituzionale del Gruppo Veneto Banca, Giugno 2011.

4. Esempi testi di garanzie bancarie internazionali ⁽²³⁶⁾.

4.1. Testo standard per *Bid Bond*.

Beneficiary:

.....
.....

(Place and date)

We have been informed that Messrs submitted to you their offer nr. ... for under your Bid invitation nr. ... dated

According to the tender condition a Bid Bond has to be supplied.

This being stated, we, VENETO BANCA S.C.P.A., irrespective of the validity and the legal effects of the above mentioned bid and waiving all rights of objection and defence arising therefrom, hereby irrevocably undertake to pay to you, upon your first demand, any amount up to the maximum amount of (say), upon receipt of your duly signed request for payment stating that Messrs.....

- have withdrawn their offer before its expiry date without your consent, or
- have failed to sign the contract awarded to them in the terms of their offer, or
- have failed to provide the performance bond foreseen in the tender upon signing the contract.

For the purpose of identification, your demand for payment must be accompanied by a declaration issued by a prime international bank certifying that the signatures appearing thereon match favourably with the specimen of signatures on file with them.

⁽²³⁶⁾ I testi del presente paragrafo sono stati gentilmente concessi dall'ufficio C.E.M. Nord-Est di Veneto Banca S.c.p.a.

Your claim is also acceptable if transmitted to us in full by duly authenticated SWIFT through a first rate bank confirming that your original claim has been sent to us by registered mail and that the signatures thereon match favourably with the specimen of signatures on file with them.

Our guarantee is valid until and expires in full and automatically, should your written request for payment or SWIFT not be in our possession at our above address on or before that date, regardless of such date being a banking day or not and irrespective of whether the present instrument has been returned to us or not.

Our guarantee will be reduced by each payment made by us as a result of a claim.

This guarantee is personal to you and is not assignable.

This guarantee is subject to the Uniform Rules for Demand Guarantees, ICC Publication No. 758. (oppure: This Guarantee shall be governed by law, place of jurisdiction and performance is).

4.2. Testo standard per Advance Payment Bond.

Beneficiary:

.....
.....

(Place and date)

We have been informed that (hereinafter called “the Principal”), has entered into contract No. ... dated with you, for the supply of (description of goods and/or services)..... at a total price of

Furthermore, we understand that, according to the conditions of the contract, an advance payment in the sum of , being the ... XX% ...of the total price, is to be made by you against an advance payment guarantee.

At the request of the Principal, we, VENETO BANCA S.c.p.a., hereby irrevocably undertake to pay you any sum or sums not exceeding in total an amount of(say) upon receipt by us of your first demand in

writing and your written statement declaring that the Principal is in breach of his delivery obligation(s) under the underlying contract.

For the purpose of identification, your demand for payment must be accompanied by a declaration issued by a prime international bank certifying that the signatures appearing thereon match favourably with the specimen of signatures on file with them.

The present Guarantee enters into force only after receipt of the advance payment referred to above by the Principal on his account number IBAN at VENETO BANCA S.c.p.a. Branch, SWIFT code

Our guarantee is valid until and expires in full and automatically, should your written request for payment not be in our possession at our above address on or before that date, regardless of such date being a banking day or not and irrespective of whether the present instrument is returned to us or not.

The maximum amount of this guarantee will automatically be reduced by% of the total value of each part-shipment against presentation to us, by the Principal, of copies of the relevant invoice(s) and transport document(s).

This Guarantee is subject to the Uniform Rules for Demand Guarantees, ICC Publication No. 758. (opppure: This Guarantee shall be governed by law, place of jurisdiction and performance is).

4.3. Testo standard per *Performance Bond*.

Beneficiary:

.....
.....

(Place and date)

We have been informed that you concluded on a contract with for the supply of at a total price of According to this

contract, Messrs are required to provide you a Performance Bond for theX%..... of the total price.

This being stated, we, VENETO BANCA S.c.p.a., irrespective of the validity and the legal effects of the above mentioned contract and waiving all rights of objection and defence arising therefrom, hereby irrevocably undertake to pay to you, upon your first demand, any amount up to the maximum amount of, upon receipt of your written and duly signed request for payment stating that Messrs have failed to fulfil their contractual obligations.

For the purpose of identification, your demand for payment must be accompanied by a declaration issued by a prime international bank certifying that the signatures appearing thereon match favourably with the specimen of signatures on file with them.

Your claim is also acceptable if transmitted to us in full by authenticated SWIFT through a first rate bank confirming that your original claim has been sent to us by registered mail and that the signatures thereon match favourably with the specimen of signatures on file with them.

Our guarantee is valid until and expires in full and automatically, should your written request for payment or SWIFT not be in our possession at our above address on or before that date, regardless of such date being a banking day or not and irrespective of whether the present instrument is returned to us or not.

Our guarantee will be reduced by each payment made by us as result of a claim.

This Guarantee is personal to you and is not assignable.

This guarantee is subject to the Uniform Rules for Demand Guarantees, ICC Publication No. 758. (opure: This Guarantee shall be governed by law, place of jurisdiction and performance is).

4.4. Testo standard per *Payment Guarantee*.

Beneficiary:

.....
.....

(Place and date)

We have been informed that you concluded on the contract no. ... with (herein after called the “buyer”) for the supply of at a total price of (and that the agreed payment terms are fixed at <es.: 60 days from invoice date, end of month>).

According to this contract, payment of the goods supplied, up to (..... % of the total price) has to be secured by a bank guarantee.

This being stated, we, VENETO BANCA S.c.p.a., irrespective of the validity and the legal effects of the above mentioned contract and waiving all rights of objection and defence arising therefrom, hereby irrevocably undertake to pay to you, upon your first demand, any amount up to the maximum amount of (say), upon receipt of your duly signed request for payment stating that

- you have supplied the company with the goods ordered, in conformity with the terms of the contract, and
- you have not received payment from at the due date, in the amount claimed under this guarantee.

Partial drawings are allowed.

For the purpose of identification, your demand for payment must be accompanied by a declaration issued by a prime international bank certifying that the signatures appearing thereon match favourably with the specimen of signatures on file with them.

Your claim is also acceptable if transmitted to us in full by authenticated SWIFT through a first rate bank confirming that your original claim has been sent to us by

registered mail and that the signatures thereon match favourably with the specimen of signatures on file with them.

Our guarantee is valid until and expires in full and automatically, should your written request for payment or SWIFT not be in our possession at our above address on or before that date, regardless of such date being a banking day or not and irrespective of whether the present instrument is returned to us or not.

This Guarantee is not transferable.

Any payment made with reference to this Guarantee either by ourselves or by the Buyer or any other party through our Bank shall reduce automatically our liability accordingly.

This guarantee is subject to the Uniform Rules for Demand Guarantees, ICC Publication No. 758. (oppure: This Guarantee shall be governed by law, place of jurisdiction and performance is).

4.5. Testo standard per Retention Money Bond.

Beneficiary:

.....
.....

(Place and date)

Dear Sirs,

we have been informed that onyou concluded a contract with Messrs (herein after called the “Contractor”) concerning the supply of as per commercial invoice no. ... dated under Purchase Order no. dated for a total amount of According to the terms of the above mentioned Purchase Order, you are entitled to withhold the sum of (say only) being ...XX... % (.....) of the total goods value, as security for the warranty obligations arising out of the

contract. You have, however, agreed to release the a.m. sum against presentation of a bank guarantee.

Now, therefore, we, VENETO BANCA S.c.p.A., irrevocably undertake to pay to you – without examining the underlying legal situation and waiving all rights of objection and defence – any amount you may claim up to, but not exceeding the total amount of (say only).

Payment(s) – cash payment excluded – will be effected within 8 business days (on which banks are open for business in Italy) upon receipt of your first written demand to an account to be indicated to us. Your duly signed demand for payment must include the following declaration: “We herewith state that the Contractor, Messrs, has failed to fulfil his warranty obligations arising out of the contract dated”.

For the purpose of identification, your demand for payment must be accompanied by a declaration issued by a prime international bank certifying that the signatures appearing thereon match favourably with the specimen of signatures on file with them.

This guarantee will come into force only from the date upon which the retention amount of is received by the Contractor on his account no. ... with Veneto Banca S.c.p.a., branch.

Our obligation under this guarantee will terminate on, up to the end of which date your written demand for payment – fax transmission excluded – must have reached us at our a.m. address. After that date the present guarantee expires in full and automatically irrespective of whether the present instrument is returned to us or not.

In case of partial drawing(s) our obligation under this guarantee shall be reduced according to the paid amount(s).

This Guarantee is personal to you and is not assignable.

This guarantee is subject to the Uniform Rules for Demand Guarantees, ICC Publication No. 758 and as to matter not covered by such Rules this Guarantee shall be governed by Italian law, place of jurisdiction and performance is Treviso.

4.6. Testo standard per *Guarantee for Warranty Obligations*.

Beneficiary:

.....
.....

(Place and date)

Dear Sirs,

We have been informed that you concluded on a contract no. with Messrs for at a total price of (.....). According to the contract, Messrs are required to provide you with a guarantee for Warranty Obligations.

This being stated, we VENETO BANCA S.c. p.a., irrespective of the validity and the legal effects of the above mentioned contract and waiving all rights of objection and defense arising therefrom, hereby irrevocably undertake to pay to you, upon your first written demand, any amount up to the maximum amount of (say) upon receipt of your duly signed request for payment stating that Messrs, have not fulfilled their contractual warranty obligations.

For the purpose of identification, your demand for payment must be accompanied by a declaration issued by a prime international bank certifying that the signatures appearing thereon match favourably with the specimen of signatures on file with them.

Your claim is also acceptable if transmitted to us in full by authenticated swift through a first rate bank confirming that your original claim has been sent to us by registered mail and that the signatures thereon match favourably with the specimen of signatures on file with them.

Our guarantee is valid until and expires in full and automatically should your written request for payment or swift not be in our possession at our above address on or before that date, regardless of such date being a banking day or not and irrespective of whether the present instrument is returned to us or not.

Our guarantee will be reduced by each payment made by us as a result of a claim. This guarantee is subject to the Uniform Rules for Demand Guarantees, ICC Publication No. 758 and as to matter not covered by such Rules this Guarantee shall be governed by Italian law, place of jurisdiction and performance is Treviso, Italy.

4.7. Fac-simile Garanzia per Ritiro Merce in mancanza di P/C.

Beneficiary:

.....
.....

(Place and date)

GUARANTEE NO.....

Dear sirs,

Ship:

Voyage: Port of discharge:

Cargo:

Bill (s) of lading Nr.: Issued at on

Declared invoice value of the goods:

The above cargo was shipped on the above vessel by Messrs..... and consigned to for delivery at the port of but the Bills of Lading have not yet arrived and we, VENETO BANCA, Head Office in Montebelluna, Piazza G.B. Dall'Armi 1, 31044 Montebelluna(TV), Italy hereby request you to give delivery of the said cargo to without production of the original Bill(s) of Lading.

In consideration of your complying with our above request, we hereby agree as follows:

1. To indemnify you, your servants and agents and to hold all of you harmless in respect of any liability, loss, damage or expenses of whatsoever nature which you may sustain by reason of delivering the cargo in accordance with our request.
2. In the event of any proceedings being commenced against you or any of your servants or agents in connection with the delivery of the cargo as aforesaid to provide you or them on demand with sufficient funds to defend the same.
3. If, in connection with the delivery of the cargo as aforesaid, the ship or any other ship or property belonging to you should be arrested or detained or if the arrest or detention thereof should be threatened to provide on demand such bail or other security as may be required to prevent such arrest or detention or to secure the release of such ship or property and to indemnify you in respect of any liability, loss, damage or expenses caused by such arrest or detention or threatened arrest or detention whether or not such arrest or detention or threatened arrest or detention may be justified.
4. As soon as all original Bills of Lading for the above cargo shall have come into your possession at your port of loading Agents, or as soon as one (1) original Bill of Lading duly endorsed for the above cargo shall have been delivered by us to you or to your discharge port Agents, whereupon our liability hereunder shall cease.
5. The liability of each and every person under this indemnity shall be joint and several and shall not be conditional upon your proceeding first against any person, whether or not such person is party or liable under this indemnity.
6. The liability of each and every person under this indemnity shall in no circumstance exceed 200 % of the CIF value of the above cargo, i.e. EUR (EUR).
7. This indemnity shall be governed by and construed in accordance with English law and each and every person liable under this indemnity shall at your request submit to the jurisdiction of the High Court of Justice of England.

8. The validity of this Guarantee is

4.8. Testo standard per Contro-Garanzia.

Beneficiary:

.....
.....

(Place and date)

Dear sirs,

we, VENETO BANCA S.c.p.a.,, hereby instruct and request you to issue under our full responsibility and counter-guarantee no. your own guarantee in favour of for (say) as follows:

Quote

..... *guarantee text*

Unquote.

Counter guarantee no.

In consideration of your issuing the requested guarantee, we, VENETO BANCA S.c.p.a.,, hereby irrevocably undertake to pay to you any sum you may be called upon to pay up to and not exceeding (say) on your first demand, without any contestation from us, our principals or any third party, upon receipt of your request for payment in writing or by duly encoded swift.

This counter-guarantee is valid until and expires in full and automatically if your claim has not been made on or before that date, regardless of such date being a banking day or not.

We, VENETO BANCA S.c.p.a., hereby confirm that our counter-guarantee towards you is subject to the Uniform Rules for Demand Guarantees, ICC

Publication No. 758 and as to matter not covered by such Rules this Guarantee shall be governed by law, place of jurisdiction and performance is



5. Istruzioni alle banche corrispondenti richiedenti l'emissione di una garanzia da parte di una banca del Kuwait ⁽²³⁷⁾.

From time to time, our correspondents request us to issue letters of guarantee on behalf of their clients and, in most cases, such guarantees are required to be issued immediately to meet deadlines set by the beneficiary

To enable us to act promptly on our correspondents' instructions while conforming to local practices, rules and regulations, we earnestly request our correspondents to strictly adhere to the following:

- 1) the request for insurance of a letter of guarantee should expressly provide:
 - 1.1) the full name and address of the applicant;
 - 1.2) the full name and address of the beneficiary, including telephone/fax numbers;
 - 1.3) amount and currency (in words and figures);
 - 1.4) expiry date of the letter of guarantee;
 - 1.5) the purpose of the letter of guarantee;
 - 1.6) the full name and address of the Kuwaiti agent, if applicable (this is essential in case of Kuwaiti government tenders);
 - 1.7) type of letter of guarantee, i.e. bid bond/tender guarantee, performance guarantee or advance payment guarantee, etc.

⁽²³⁷⁾ Il testo del presente paragrafo è stato gentilmente concesso dall'ufficio C.E.M. Nord-Est di Veneto Banca S.c.p.a. Si tratta di un messaggio arrivato via SWIFT in data 1° febbraio 2012 da una banca ubicata nello Stato del Kuwait.

2) your counter-guarantee to our bank should specifically include the following language (addressing us):

2.1) we undertake that your issuance of the guarantee on our behalf will be at our full risk and responsibility, and we undertake to hold you fully indemnified and harmless from any claims, losses, damage or expenses whatsoever which may arise as a result of or in relation to your issuance of the guarantee.

2.2) we hereby absolutely, irrevocably and unconditionally guarantee to pay you under the counter-guarantee immediately on your first simple demand made by SWIFT or letter, as and when we are required to pay you, in addition to your charges and expenses (as determined by you), notwithstanding any objection, defiance and/or contestation by our applicant/instructing party or by any third party.

2.3) our counter-guarantee is unconditional and shall remain in force irrespective of the bankruptcy, liquidation, winding up, dissolution or change of ownership of control of ... (insert applicant's name), and is valid in your favour until the expiry of your guarantee plus 15 days for mailing purposes.

2.4) any payment to you under this counter-guarantee shall be made in an easily convertible currency of your choice free and clear of, and without any deduction for or on account of any present or future taxes, levies, imposts, duties, charges, fees, commissions, deductions or withholdings of any nature whatsoever and by whomsoever imposed.

2.5) a) we have duly obtained prior exchange control approval approvals or
b) we confirm that no prior exchange control approval is required to be obtained.

2.6) our counter-guarantee shall be governed by and construed in accordance with the law of the State of Kuwait and shall be subject to the exclusive jurisdiction of

the Kuwaiti courts. However, we acknowledge and accept that [name of the Kuwaiti bank] shall have the right to fill one or more legal claims against us in any jurisdiction outside Kuwait which [name of the Kuwaiti bank] may deem appropriate.

2.7) in the event any legal injunction or any other legal action or enforcement or any order of any governmental, semi-governmental or public authority is issued restraining or precluding our bank as counter-guarantor from rendering payment to you, our counter-guarantee will immediately and automatically be deemed to be a direct obligation of our bank towards you as if our bank, for all intents and purposes, were a primary obligor towards you for a cash indebtedness in the amount of the guarantee.

2.8) we authorize you to, at your sole discretion, issue your guarantee in the Arabic and/or English languages and

- a) in a format acceptable to the beneficiary or
- b) in your standard format.

We also agree that, in case of conflict between the Arabic and English texts of the guarantee, the Arabic text shall prevail.

2.9) should you be served with a request from the beneficiary of your guarantee to extent the validity thereof (whether such request contains an "extent or pay" demand or an "extent or hold for value" request), and you concede to such request (at your sole discretion), we undertake that upon receipt of your request, either:

- a) to provide you immediately with our agreement to extent the validity of our counter-guarantee from its present (or extended) expiry date for a period of not less than 15 (say fifteen) days beyond the extended expiry date requested by the beneficiary, or
- b) to immediately honour your demand for payment under our counter-guarantee.

2.10) in the event the guarantee you are required to issue is of an open-ended validity, our counter-guarantee shall remain valid in your favour until you

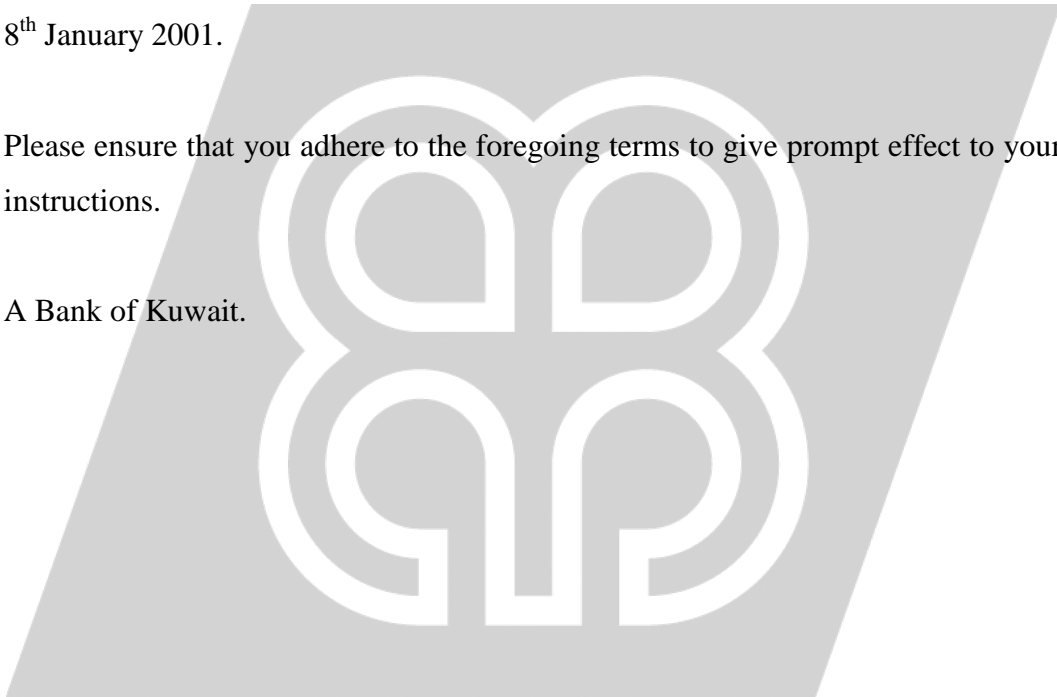
explicitly release/discharged us. Your notification of such release shall be construed to have been given by you only when we receive this from you by an authenticated SWIFT message.

2.11) the application of the United Nations Convention on independent guarantees and stand-by letters of credit, UNCITRAL, (New York, 1995) is hereby expressly excluded with the respect to your guarantee as well as with respect to our counter-guarantee.

This circular supersedes our circular relayed by SWIFT broadcast no. B46511 on 8th January 2001.

Please ensure that you adhere to the foregoing terms to give prompt effect to your instructions.

A Bank of Kuwait.



BIBLIOGRAFIA

Indice della dottrina

D. ANZILOTTI, *Il principio dell'autonomia dei contraenti*, in *Opere*, vol. III, Padova, CEDAM, 1960.

F. BENATTI, *Il contratto autonomo di garanzia*, in *Banca, borsa e titoli di credito*, Milano, 1982, I, p. 183.

P. BENVENUTI, voce *Organizzazioni internazionali non governative*, in *Enc. giur. Treccani*, Roma, Quaderni del veltro, 1991, pp. 1-9.

G. BERNINI – U. DRAETTA – C. VACCÀ, *Le garanzie contrattuali: fideiussione e contratti autonomi di garanzia nella prassi interna e nel commercio internazionale*, Milano, E.G.E.A., 2004.

Z. BODIE – A. KANE – A. J. MARCUS, *Investments*, 6 ed., New York, The McGraw-Hill Companies, 2001.

F. BONELLI, *Escussione abusiva delle garanzie bancarie a prima domanda*, in *Dir. comm. int.*, 1988, pp. 485 ss..

F. BONELLI, *Le garanzie bancarie «a prima domanda»*, in U. DRAETTA – C. VACCÀ (a cura di), *Le garanzie contrattuali. Fideiussione e contratti autonomi di garanzia nella prassi internazionale e nel commercio internazionale*, Milano, E.G.E.A., 1994, pp. 265-279.

F. BONELLI, *Le garanzie bancarie a prima domanda nel commercio internazionale*, Milano, Giuffrè, 1991.

F. BONELLI, *Le garanzie bancarie nel commercio internazionale*, in *Dir. comm. int.*, Milano, Giuffrè, 1978, pp. 141 ss.

G. BOZZI, *Garanzie personali*, Milano, Giuffrè, 1999.

G. BOZZI, *L'autonomia negoziale nel sistema delle garanzie personali*, Napoli, Jovene, 1990.

Brochure istituzionale Gruppo Veneto Banca, Treviso, Ottobre 2011.

Brochure istituzionale Gruppo Veneto Banca (in lingua inglese), Treviso, Dicembre 2010.

Brochure istituzionale Gruppo Veneto Banca: My export friend & my International friend, Treviso, Settembre 2011.

V. CAPPUCILLI – D. CORAPI, voce *Garanzie bancarie (ordinamento italiano)*, in *Enc. giur. Treccani*, Roma, Quaderni del veltro, 1991, pp. 1-14.

S. M. CARBONE – R. LUZZATTO, *Il contratto internazionale*, Torino, UTET libreria, 1994.

F. CARINGELLA, *Studi di diritto civile: obbligazioni e responsabilità*, Milano, Giuffrè, 2007.

A. CASSESE, *Diritto internazionale*, Bologna, Il Mulino, 2006.

N. COLACINO, postilla di aggiornamento voce *Organizzazioni internazionali non governative*, in *Enc. giur. Treccani*, Roma, Quaderni del veltro, 2006, pp. 1-4.

E. COLOMBO – M. LOSSANI, *Economia dei mercati emergenti*, Roma, Carocci, 2009.

D. CORAPI, postilla di aggiornamento voce *Garanzie bancarie (ordinamento italiano)*, in *Enc. giur. Treccani*, Roma, Quaderni del veltro, 2006, pp. 1-3.

C. COSTA, *Dal Credito documentario alla lettera di credito come forma di garanzia nel commercio internazionale: le lettere di credito stand-by*, in U. DRAETTA – C. VACCÀ (a cura di), *Le garanzie contrattuali. Fideiussione e contratti autonomi di garanzia nella prassi internazionale e nel commercio internazionale*, Milano, E.G.E.A., 1994, pp. 265-280.

A. DI BLASE, *Il progetto NU di codice di condotta per le società multinazionali*, in A. GIARDINA – G. L. TOSATO, *Diritto del commercio internazionale*, Giuffrè, Milano, 1996, pp. 421 ss..

A. DI MAJO, *Codice civile con la Costituzione, i Trattati U.E. e C.E. e le principali norme complementari*, Milano, Giuffrè, 2011.

A. DI MEO, *Il Credito Documentario Le NUU 600 e la nuova Prassi Bancaria Internazionale Uniforme*, Milano, IPSOA, 2007.

C. DI NINNI - A. SANTILLI, *Le nuove norme della Camera di Commercio Internazionale. Uniform Rules for Demand Guarantees (URDG). Bozza di traduzione*, Roma, Ateneo Banca-impresa, 2010.

A. A. DOLMETTA, *Garanzie bancarie in Banca, borsa e titoli di credito*, vol. I., 2007, p. 513.

U. DRAETTA, *Principi di Diritto delle Organizzazioni Internazionali*, 3 ed., Milano, Giuffrè, 2010.

J. H. DUNNING - S. M. LUNDAN, *Multinational Enterprises and the Global Economy*, 2 ed, Edward Elgar Publishing, Cheltenham (UK), 2008.

E. FAZZALARI, voce *Arbitrato*, in *Dig. disc. priv.*, sez. civ., vol. I, 4 ed., Torino, UTET, 1987, pp. 389-407.

M. FERRACCI, «*Bond*», un nome dalle molte prestazioni. Focus sulle Garanzie internazionali, in *Commercio internazionale*, n. 5, IPSOA, 2002, pp. 5-12.

F. FEZZA, *Le garanzie personali atipiche*, in *Tratt. Dir. Comm.*, vol. XI, Torino, Giappichelli, 2006.

M. GALARDO, *Eccezione di dolo, concordato preventivo e par condicio creditorum*, in *Il diritto fallimentare delle società commerciali*, Padova, CEDAM, 2008, pp. 274 ss.

F. GALGANO – S. RODOTÀ, *Art. 41-44. Rapporti economici*, in G. BRANCA (a cura di) *Comm. Cost.*, tomo II, Bologna, Zanichelli, 1982.

F. GALGANO, *Trattato di diritto civile*, vol. II, Padova, CEDAM, 2010.

F. GALGANO - F. MARRELLA, *Diritto e prassi del commercio internazionale*, in *Tratt. dir. comm. e dir. pubbl. econ.*, vol. XLVIII, Padova, CEDAM, 2010.

L. GAROFALO, *Le garanzie bancarie nell'ordinamento italiano*, in L. VACCA (a cura di) *La garanzia nella prospettiva storico-comparatistica. V Congresso internazionale Aristec. Salisburgo, 13-15 settembre 2001*, Torino, Giappichelli, 2003, pp. 233-256.

L. GAROFALO, *Il manuale delle operazioni di banca nel commercio internazionale: il portafoglio, incasso documenti, i crediti documentari*, Rovereto, ISBA, 1993.

A. GIARDINA, voce *Camera di Commercio Internazionale*, in *Enc. giur. Treccani*, Roma, Quaderni del veltro, 1991, pp. 1-4.

F. GIORGIANNI – C. M. TARDIVO, *Manuale di diritto bancario*, 2 ed., Milano, Giuffrè, 2009.

M. GIULIANO, *La cooperazione degli Stati e il commercio internazionale*, 3 ed., Milano, Giuffrè, 1972.

M. GIULIANO - T. SCOVAZZI - T. TREVES, *Diritto internazionale, parte generale*, 2 ed., Milano, Giuffrè, 1983.

G. GRIPPO – S. PACCHI – F. PASQUARIELLO – M. VALIGNANI, *Le garanzie personali. La fideiussione in generale, le fideiussioni bancarie, il mandato di credito*, in *Tratt. dir. pr.*, M. BESSONE (diretto da), vol. XI, Torino, Giappichelli, 2007.

G. GRIPPO, *La fideiussione in generale, le fideiussioni bancarie, il mandato di credito*, Torino, Giappichelli, 2007.

ICC Règles Uniformes relatives aux Garanties du Contract. Pubblicazione ICC n. 325, 1978.

Incoterms® 2010 della Camera di Commercio Internazionale. Pubblicazione ICC n. 715, ICC Italia, Edizione bilingue E-I, Roma, 2010.

P. LUCANTONI, *Il credito documentario*, in A. URBANI (A CURA DI), *L'attività delle banche*, Padova, CEDAM, 2010, pp. 286-289.

R. LUZZATTO, voce *Arbitrato commerciale internazionale*, in *Dig. disc. priv., sez. comm.*, vol. I, 4 ed., Torino, UTET, 1987, pp. 193-215.

F. MACARIO, *Garanzie personali*, in *I singoli contratti*, vol. VII, Torino, UTET giuridica, 2009.

S. MACCARONE, *Contratto autonomo di garanzia*, in N. IRTI (a cura di) *Diz. dir. priv.*, vol. III, Milano, Giuffrè, 1981, pp. 396 ss.

F. MAIMIERI, *Le garanzie bancarie improprie*, Torino, Giappichelli, 2004.

F. MARRELLA - F. GALGANO, *Diritto del commercio internazionale*, 3 ed., Padova, CEDAM, 2011.

F. MARRELLA, *La nuova lex mercatoria tra controversie dogmatiche e mercato delle regole. Note in tema di analisi economica del diritto dei contratti internazionali*, in *Sociologia del diritto*, n. 2-3, 2005, pp. 249-285.

F. MASTROPAOLO, *I contratti autonomi di garanzia*, 2 ed., Torino, Giappichelli, 1995.

S. MERZ, *Manuale pratico dei privilegi, delle prelazioni e delle garanzie: ipoteca, pegno, fideiussione: teoria e pratica del credito privilegiato nelle procedure concorsuali, nelle esecuzioni collettive e nelle liquidazioni*, Padova, CEDAM, 1999.

F. MOSCONI – C. CAMPIGLIO, *Diritto internazionale privato e processuale. Parte generale e contratti*, 4 ed., Torino, UTET giuridica, 2007.

G. MUSOLINO, *La responsabilità civile nell'appalto: responsabilità contrattuale ed extracontrattuale, concorso di colpa, garanzie*, Padova, CEDAM, 2001.

F. NAPPI, *La garanzia autonoma. Profili sistematici*, Napoli, Edizioni Scientifiche Italiane, 1992.

Norme ed Usi Uniformi della CCI relativi ai Crediti Documentari (NUU). Revisione 2007. Pubblicazione ICC n. 600, Edizione trilingue E-I-F, ICC Italia, Roma 2007.

Norme uniformi della ICC per le garanzie a prima richiesta con Moduli Tipo (URDG). Revisione 2010. Pubblicazione ICC n. 758, Edizione bilingue E-I, ICC Italia, Roma, 2010.

Norme uniformi della ICC relative agli Incassi. Pubblicazione ICC n. 522, Edizione bilingue E-I, ICC Italia, Roma, 1995.

A. PERULLI (a cura di), *L'impresa responsabile. Diritti sociali e corporate social responsibility*, Matelica, Halley editrice, 2007.

G. B. PETTI, *La fideiussione e le garanzie personali del credito*, 2 ed., Padova, CEDAM, 2006.

P. PICONE – G. SACERDOTI (a cura di), *Diritto internazionale dell'economia: raccolta sistematica dei principali atti normativi internazionali ed interni con testi introduttivi e note*, Milano, Franco Angeli, 1982.

G. B. PORTALE, *Fideiussione e Garantievertrag nella prassi bancaria*, in P. VERRUCOLI (a cura di), *Nuovi tipi contrattuali e tecniche di redazione nella pratica commerciale. Quaderni di Giur. comm.*, Milano, Giuffrè, 1978, pp. 5 ss.

G. B. PORTALE, *Fideiussione e «Garantievertrag» nella prassi bancaria*, in G. B. PORTALE (a cura di), *Le operazioni bancarie*, vol. II, Milano, Giuffrè, 1978, pp. 1053-1061.

G. B. PORTALE, *Le garanzie bancarie internazionali*, Milano, Giuffrè, 1989.

G. B. PORTALE, *Nuovi sviluppi del contratto autonomo di garanzia*, in *Banca, borsa tit. cred.*, 1985, I, pp. 169 ss.

Prassi Bancaria Internazionale Uniforme per l'esame dei documenti nei Crediti Documentari (PBIU). Revisione 2007 per le NUU 600. Pubblicazione ICC n. 681, Edizione trilingue E-I-F, ICC Italia, Roma, 2008.

L. RUGGERI, *Interesse del garante e strutture negoziali: contributo ad uno studio sistematico delle garanzie di esatta esecuzione, di pagamento del rimborso e di mantenimento dell'offerta*, Napoli, Edizioni Scientifiche Italiane, 1995.

L. RUGGERI – S. MONTICELLI, *Garanzie personali*, in *Tratt. Dir. Civ. del Consiglio nazionale del notariato*, vol. XIV, Napoli, Edizioni Scientifiche Italiane, 2005.

G. SACERDOTI, *La Convenzione OCSE del 1997 sulla lotta contro la corruzione dei pubblici ufficiali stranieri nelle transazioni commerciali internazionali. Scritto destinato agli studi in onore di Francesco Capotorti*, in *Riv. it. dir. proc. pen.*, 1998, pp. 1349 ss.

T. SCOVAZZI (a cura di), *Corso di diritto internazionale*, Giuffrè, Milano, 2006.

G. SICCHIERO, *Le garanzie bancarie*, in A. URBANI (a cura di), *L'attività delle banche*, Padova, CEDAM, 2010, pp. 184-204.

F. SPAGNOLI, *Il contratto autonomo di garanzia: una figura atipica tra sicurezza dei traffici ed abuso di diritto*, in D. DI GRAVIO – M. GIULIANO (diretta da) *Riv. OEC trim. Ec. e Dir.*, Roma, Edizioni Marsica Domani, 2004, pp. 47-88.

A. TANZI, *Introduzione al diritto internazionale contemporaneo*, 3 ed., Padova, CEDAM, 2010.

T. TREVES – T. SCOVAZZI – M. GIULIANO, *Diritto internazionale, problemi fondamentali*, Milano, Giuffrè, 2005.

The UNCITRAL Guide. Basic facts about the United Nations Commission on International Trade Law, UN Publication, Vienna, 2007.

United Nations Convention on Independent Guarantees and Stand-by Letters of Credit, Vienna, 1995.

A. URBANI (a cura di), *L'attività delle banche*, Padova, CEDAM, 2010.

M. VIALE, *I contratti autonomi di garanzia*, in *Giur. Sist. Dir. Civ. comm.*, fondata da W. BIGIAMI e diretta da G. ALPA – M. BESSONE, *I contratti in genere. I contratti atipici*, vol. II, Torino, Utet, 1991, pp. 627 ss.

M. VIALE, *Le garanzie bancarie*, in *Tratt. dir. comm. e dir. pubbl. econ.* diretto da F. GALGANO, vol. XV, Padova, CEDAM, 2004.

U. VILLANI, voce *Garanzie bancarie (nel diritto internazionale privato)*, in *Enc. giur. Treccani*, Roma, Quaderni del veltro, 1995, pp. 1-11.

M. M. WINKLER, *Imprese multinazionali e ordinamento internazionale nell'era della globalizzazione*, Milano, Giuffrè, 2008.

Indice della giurisprudenza

Europea

Corte di Giustizia, 17 novembre 1998, causa C-391/95, *Van Uden Maritime VB*, in *Dir. Mar.*, 2000, p. 1303.

Corte di Giustizia, 27 aprile 1999, causa C-99/96, *Mietz*, in *Dir. Mar.*, 2000, p. 1322.

Corte di Giustizia, 27 aprile 1999, causa C-69/97, *SNUA*, in *Recueil*, I-2363.

Corte di Giustizia, 19 luglio 2003, causa C-87/01, P, *CCRE*, in *Cahiers dr. eur.*, 2003.

Italiana

Cass., 3 settembre 1966, n. 2310, in *Banca, borsa, tit. cred.*, 1967, II, p. 38.

Cass., 22 febbraio 1979, n. 1130, in *Banca, borsa tit. cred.*, 1979, II, p. 257.

Cass., 10 marzo 1980, n. 1602, in *Riv. not.*, 1980, p. 842.

Cass., 6 febbraio 1982, n. 693, in *Mass. Foro it.*, 1983.

Cass., 31 agosto 1984, n. 4738, in *Giust. civ.*, 1985, I, p. 1170.

Cass., 10 giugno 1983, n. 3992, in *Mass. Foro it.*, 1986.

Cass., 29 ottobre 1986, n. 6939, in *Mass. Foro it.*, 1986.

Cass., 1 ottobre 1987, n. 7341, in *Foro it.*, 1988, I, p. 106.

Cass., 2 novembre 1987, n. 8050, in *Riv. dir. int. priv. e proc.*, 1989, p. 125.

Cass., 6 ottobre 1989, n. 4006, *Banca, borsa, tit. cred.*, 1990, II, p. 145.

Cass., 7 giugno 1991, n. 6496, in *Banca, borsa, tit. cred.*, 1992, II, p. 514.

Cass., 18 novembre 1992, n. 12341, in *Giust. civ.*, 1993, I, p. 1535.

Cass., 20 gennaio 1994, n. 518, in *Giur. it.*, 1994, p. 1149.

Cass., 25 febbraio 1994, n. 1933, *Foro it.*, 1994, I, c. 1557.

Cass., 8 marzo 1996, n. 1842, in *Riv. dir. int. priv. e proc.*, 1996, p. 835.

Cass., 8 agosto 1997, n. 7388, in *Banca, borsa, tit. cred.*, 1998, II, p. 417.

Cass., 11 febbraio 1998, n. 1420, in *Contratti*, 1998, p. 606.

Cass., 24 aprile 1999, n. 3694, in *Riv. not.*, 1999, p. 1971.

Cass., 1 ottobre 1999, n. 10864, in *Contratti*, 2000, p. 139.

Cass., 19 giugno 2001, n. 8324, in *Banca, borsa, tit. cred.*, 2002, II, p. 654.

Cass., 12 dicembre 2001, n. 15705, in *Dir. fallim.*, 2002, II, p. 203.

Cass., 7 marzo 2002, n. 3326, in *Giur. it.*, 2002, p. 1206.

Cass., 27 maggio 2002, n. 7712, in *Danno e resp. civ.*, 2002, p. 446.

Cass., 4 luglio 2003, n. 10574, in *Contratti*, 2004, p. 271.

Cass., 7 gennaio 2004, n. 52, in *Giur. Dir.*, 2004, p. 66.

Cass., 7 marzo 2007, n. 5273, in *Banca, borsa, tit. cred.*, 2007, II, p. 697.

Cass., 17 marzo 2006, n. 5997, in *Foro it.*, 2007, I, p. 1585.

Cass., 12 gennaio 2007, n. 412, *Contratti*, 2007, p. 845.

Cass., 14 febbraio 2007, n. 3257, in *Foro it.*, 2007, I, c. 2810.

Cass., 28 febbraio 2007, n. 4661, in *Foro it.*, 2007, I, p. 713.

Cass., 16 novembre 2007, n. 23786, in *Giur. it.*, 2008, p. 1671.

Cass., 12 dicembre 2008, n. 29215, in *Mass. Foro it.*, 2008, p. 1963.

Cass., 20 marzo 2009, n. 6896, in *Rep. Foro it.*, 2009, voce *Contratti*, n. 216.

Cass., 14 ottobre 2009, n. 21833, in *Mass. Foro it.*, 2009, p. 1275.

Cass., 18 febbraio 2010, n. 3947, in *Giust. civ.*, 2010, p. 1349.

Cass., 27 settembre 2011, n. 19736, in *Guida al diritto*, 2011, p. 47.

Trib. Bologna, 27 luglio 1984, in *Riv. it. leasing.*, 1985, p. 477.

Trib. Bologna, 27 settembre 1984, in *Banca, borsa, tit. cred.*, 1986, II, p. 339.

Trib. Milano, 14 gennaio 1985, in *Banca, borsa, tit. cred.*, 1986, II, p. 170.

Trib. Roma, 27 maggio 1985, in *Giust. civ.*, 1986, I, p. 2010.

- Trib. Milano, 12 ottobre 1985, *Banca, borsa, tit. cred.*, 1986, II, p. 430.
- Trib. Milano, 28 novembre 1985, in *Banca, borsa, tit. cred.*, 1987, II, p. 56.
- Trib. Milano, 22 settembre 1986, in *Banca, borsa, tit. cred.*, 1987, II, p. 331.
- Trib. Milano, 9 ottobre 1986, in *Banca, borsa, tit. cred.*, 1987, II, p. 333.
- Trib. Milano, 30 aprile 1987, in *Banca, borsa, tit. cred.*, 1988, II, p. 3.
- Trib. Milano, 14 settembre 1987, in *Banca, borsa, tit. cred.*, 1988, II, p. 5.
- Trib. Milano, 13 dicembre 1990, in *Banca, borsa, tit. cred.*, 1991, II, p. 589.
- Trib. Genova, 9 dicembre 1992, in *Giur. comm.*, 1993, II, p. 737.
- Trib. Udine, 22 giugno 1995, in *Giur. it.*, 1996, I, p. 429.
- Trib. Casale Monferrato, 3 febbraio 1998, in *Foro pad.*, 1998, I, p. 415.
- Trib. Cagliari, 18 dicembre 1997, in *Banca, borsa, tit. cred.*, 1999, II, p. 337.
- Trib. Genova, 13 maggio 1997, in *Nuova giur. lig.*, 2001, p. 441.
- Trib. Udine, 10 settembre 1999, in *Banca, borsa, tit. cred.*, 2000, II, p. 689.
- Trib. Este-Padova, 11 gennaio 2005, in *Riv. dir. int. priv. e proc.*, 2005, p. 791.
- Trib. Firenze, 23 settembre 2005, in *Riv. dir. int. priv. e proc.*, 2006, p. 766.
- Trib. Milano, 10 luglio 2008, in *Riv. dir. priv.*, 2008, I, p. 207.

Trib. Torino, 16 marzo 2009, in *Dir. comm. int.*, 2009, p. 462.

Pret. Milano, 3 maggio 1982, in *Banca, borsa, tit. cred.*, 1983, II, p. 110.

Pret. Roma, 24 marzo 1986, in *Banca, borsa, tit. cred.*, 1987, II, p. 56.

Pret. Milano, 5 maggio 1986, in *Banca, borsa, tit. cred.*, 1987, II, p. 57.

Pret. Milano, 27 maggio 1986, in *Banca, borsa, tit. cred.*, 1987, II, p. 68.

Pret. Roma, 2 luglio 1986, in *Banca, borsa, tit. cred.*, 1987, II, p. 71.

SITOGRAFIA

| | |
|--|------------------------|
| arb.rucil.com.cn | visitato il 20/03/2012 |
| diritto internazionale.wordpress.com | visitato il 21/09/2011 |
| knol.google.com | visitato il 30/04/2012 |
| letterofcreditforum.com | visitato il 16/03/2012 |
| oec.giulianoedigravio.it | visitato il 3/04/2012 |
| europa.eu | visitato il 21/09/2011 |
| opac.unive.it | visitato il 22/09/2011 |
| ricerca.repubblica.it | visitato il 3/04/2012 |
| solar.google.com | visitato il 16/10/2011 |
| statistica.regione.veneto.it | visitato il 19/03/2012 |
| www.amnesty.it | visitato il 11/02/2012 |
| www.associazioneitalizkuwait.it | visitato il 4/04/2012 |
| www.bancaditalia.it | visitato il 5/03/2012 |
| www.bancheitalia.it | visitato il 25/01/2012 |
| www.biblio.liuc.it | visitato il 18/10/2011 |

| | |
|--|------------------------|
| www.borsaitaliana.it | visitato il 24/04/2012 |
| www.business.un.org | visitato il 18/11/2011 |
| www.cciitalia.org | visitato il 16/12/2011 |
| www.citigroup.com | visitato il 21/01/2012 |
| www.commercio-internazionale.it | visitato il 26/09/2011 |
| www.counterfeiting.unicri.it | visitato il 15/03/2012 |
| www.credimpex.it | visitato il 21/09/2011 |
| www.diritto-civile.it | visitato il 15/12/2011 |
| www.diritto-internazionale.com | visitato il 21/09/2011 |
| www.dti.gov.uk | visitato il 19/03/2012 |
| www.e-glossa.it | visitato il 19/11/2011 |
| www.governo.it | visitato il 8/02/2012 |
| www.gruppovenetobanca.it | visitato il 5/03/2012 |
| www.hg.org | visitato il 5/02/2012 |
| www.iata.org | visitato il 17/03/2012 |
| www.icc-ccs.org | visitato il 27/01/2012 |

| | |
|--|------------------------|
| www.iccdocdex.org | visitato il 20/11/2011 |
| www.ice.gov.it | visitato il 22/09/2011 |
| www.iccwbo.org | visitato il 20/11/2011 |
| www.ifrs.org | visitato il 17/03/2012 |
| www.imf.org | visitato il 20/01/2012 |
| www.italo-romena.ro | visitato il 17/03/2012 |
| www.itint.gov.it | visitato il 8/02/2012 |
| www.maritimesecurityoffice.com | visitato il 16/03/2012 |
| www.mglobale.it | visitato il 21/09/2011 |
| www.mincomes.it | visitato il 21/09/2011 |
| www.msf.org | visitato il 15/10/2011 |
| www.myinternationalfriend.it | visitato il 10/03/2012 |
| www.nbk.com | visitato il 4/04/2012 |
| www.newsmercati.it | visitato il 22/09/2011 |
| www.newyorkconvention.org | visitato il 15/03/2012 |
| www.nytimes.com | visitato il 16/03/2012 |

| | |
|--|------------------------|
| www.oecd.org | visitato il 24/01/2012 |
| www.osservatorioiraq.it | visitato il 5/04/2012 |
| www.sace.it | visitato il 21/09/2011 |
| www.sidi-isil.org | visitato il 21/09/2011 |
| ww.standardchartered.com | visitato il 4/03/2012 |
| www.sviluppoeconomico.gov.it | visitato il 5/02/2012 |
| www.testolegge.com | visitato il 5/02/2012 |
| www.treaties.un.org | visitato il 15/03/2012 |
| www.treccani.it | visitato il 10/04/2012 |
| www.ubs.com | visitato il 21/01/2012 |
| www.uia.be | visitato il 15/03/2012 |
| www.uncitral.org | visitato il 15/03/2012 |
| www.unctad-docs.org | visitato il 16/03/2012 |
| www.unicri.it | visitato il 15/03/2012 |
| www.unidroit.org | visitato il 24/01/2012 |
| www.unive.it/sba | visitato il 15/10/2011 |

| | |
|--|------------------------|
| www.un.org | visitato il 24/01/2012 |
| www.venetobanca.it | visitato il 10/03/2012 |
| www.viaggiasesicuri.it | visitato il 3/04/2012 |
| www.wto.org | visitato il 21/09/2011 |
| www.wwf.org | visitato il 15/10/2011 |