



CONFINDUSTRIA
VENETO EST

Area Metropolitana
Venezia Padova Rovigo Treviso

Il credito fornitore per promuovere le vendite all'estero

23 Febbraio 2024



FORTYFOUR

il Survey*

78% aziende medie o piccole

50% esporta più della metà del proprio fatturato

80% incassa dopo la spedizione

99% non conosce o non usa il credito fornitore

90% teme maggiore complessità con un trader

*Il campione di analisi conta oltre 150 aziende.

credito fornitore: cosa è?

quando e perché utilizzare il credito
fornitore

plus offerti all'acquirente e al produttore

intermediario perché?

cosa è il CF

- il credito fornitore è lo strumento mediante il quale il produttore dei beni / fornitore applica un finanziamento al proprio cliente per l'acquisto dei propri prodotti;
- applicabile a tutte le forniture;
- realizza la migliore resa nel caso di macchinari e impianti che permettono una dilazione pluriennale;
- normato a livello internazionale in sede OCSE (Consensus);



ambiti applicazione

Si applica a tutti i prodotti con modalità e rischi differenti

- **breve termine** (fino a 180 gg paragonabile al factoring)
 - prodotti di consumo / semidurevoli;
 - importo al di sotto di 200k euro;
- **medio termine** (da 2 a 5 anni)
 - macchinari / impianti / servizi relativi;
 - importo da 500k a 10mln euro;



credito fornitore: cosa è?

**quando e perché utilizzare il credito
fornitore**

plus offerti all'acquirente e al produttore

intermediario perché?

credito fornitore quando utilizzarlo

- un finanziamento al cliente estero aumenterebbe la probabilità di firmare ordini attualmente in negoziazione?
- ho un prodotto molto apprezzato e vorrei incrementare le mie vendite all'estero ma
 - ho provato di tutto e non ho più strumenti per solleticare l'interesse dei clienti;
 - devo fronteggiare la concorrenza di altri fornitori esteri e italiani;
 - non posso attendere gli incassi per esigenze di cassa;
 - voglio essere sicuro degli incassi senza chiedere garanzie;

credito fornitore: cosa è?

quando e perché utilizzare il credito
fornitore

plus offerti all'acquirente e al produttore

intermediario perché?



i plus per il produttore italiano

- **MARKETING** promuovete le vostre vendite offrendo uno strumento innovativo e *tailor-made* per il cliente;
- **ECONOMICI** potete *spuntare un prezzo più elevato* per il macchinario;
- **RISCHIO** *uscite dal rischio* di credito relativo al mancato pagamento;
- **CASSA** a meno dell'anticipo *incassate l'intero importo dopo la spedizione* della fornitura;





i plus per l'acquirente estero

- **ECONOMICI** pagamento dilazionato a **tassi competitivi**;
- **BILANCISTICI** **debito commerciale** che non entra in PFN;
non occupa le **proprie linee di fido**;
- **GESTIONALI** pagamento del **debito al passo con la vita del macchinario**;
pagamento delle rate con il **ritorno dell'investimento**;

credito fornitore: cosa è?

quando e perché utilizzare il credito
fornitore

plus offerti all'acquirente e al produttore

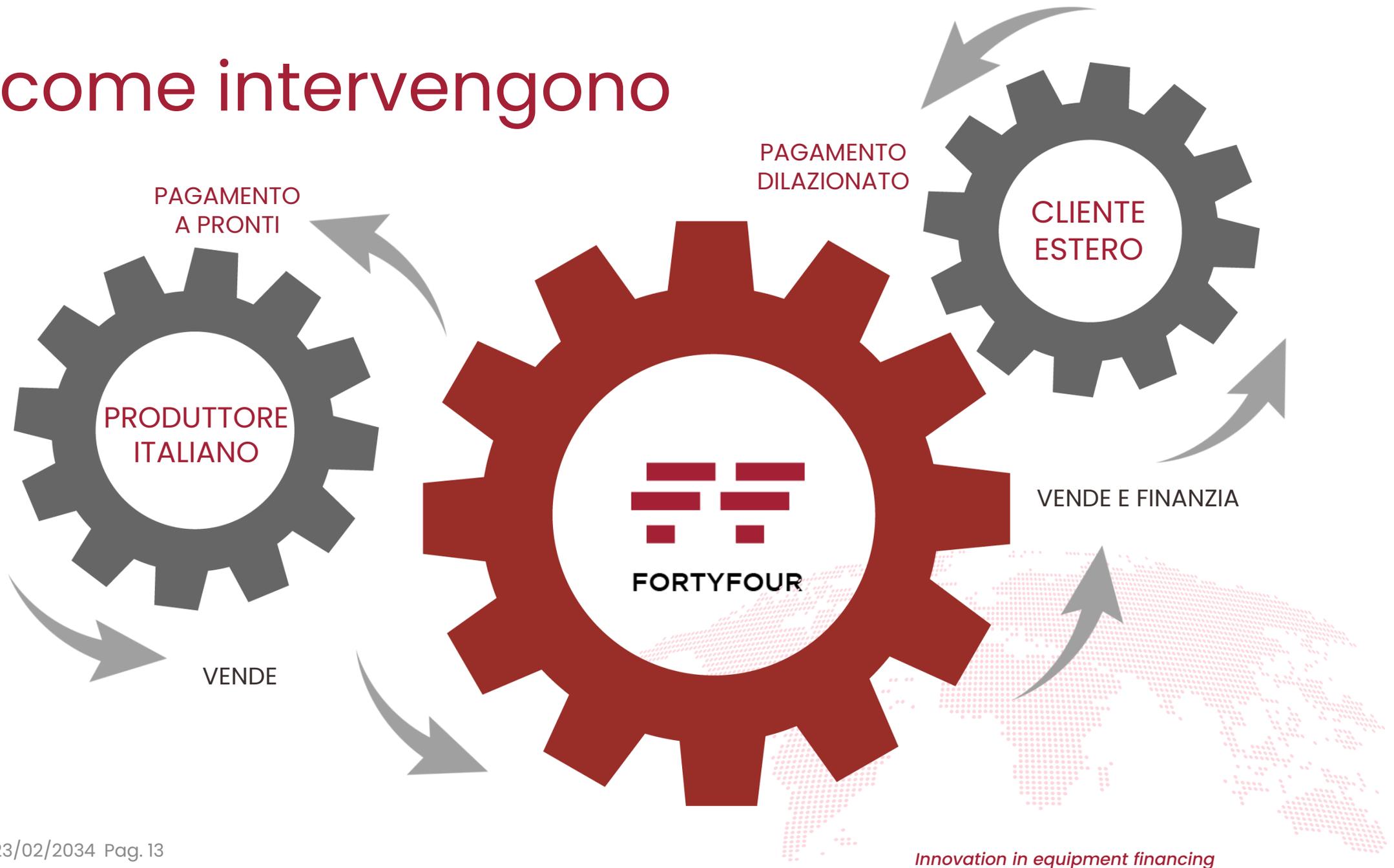
intermediario perché?

perché un intermediario

quando può essere utile chiedere l'intervento di un trader:

- mi rendo conto dell'utilità ma non ho **esperienza dello strumento**;
- Il cliente mi ha chiesto una dilazione ma non posso offrirla per **esigenze di cassa**;
- dilazione sì, ma come **esco dal rischio di credito**;
- preferisco non avere **segnalazioni in C.R.**;
- non me la sento di **chiedere dati sensibili al mio cliente**;
- preferisco non **farmi carico** di forniture di altri produttori;

come intervengono



come intervengono

- ricevendo la vostra offerta tecnico commerciale vi trasmettono un'offerta indicativa da condividere con il cliente;
- se è gradita chiedono la documentazione e sottoscrivono un contratto di compravendita con il vostro cliente e un ordine con voi;
- l'ordine prevede una quota di anticipo tipicamente 10/15% e il saldo a presentazione dei documenti di spedizione / collaudo a destino ove presente;



e poi?... per voi e per il cliente estero

- **incassate prosoluto** dopo la spedizione della fornitura e **uscite completamente dal rischio** di incasso;
- **non chiedete dati sensibili** al vostro cliente con il rischio di incrinare il rapporto;
- le **segnalazioni in C.R.** sono a carico del trader;
- **garanzie e performance inalterate** rispetto all'acquisto diretto ottenendo la **migliore composizione tra durata della dilazione e costo** della stessa;

grazie per l'attenzione

vi aspettiamo al desk del 20 marzo 2024

