



**CONFINDUSTRIA
VENETO EST**

Area Metropolitana
Venezia Padova Rovigo Treviso

Seminario

Come gestire operativamente un Credito Fornitore: tre casi pratici

Martedì 3 marzo 2026



Credito Fornitore

Leva per competere
sui mercati internazionali

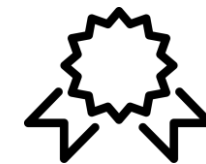
Agenda



Il Credito Fornitore



Vantaggi e Rischi



Valore del Trader – un caso concreto



Riepilogo operatività e ruolo del trader



Testimonianze aziendali



Conclusioni e domande

Il Credito Fornitore

- Strumento che permette di offrire **dilazioni di pagamento commerciali** a medio-lungo termine (2-5 anni) per operazioni di export
- Opportunità commerciale per società produttrici di **beni strumentali** di valore medio-alto
- Vantaggio competitivo rispetto alla **finanza locale** dei mercati emergenti (LATAM, MENA, Africa, Asia)
- Le operazioni di credito fornitore o *supplier's credit* sono disciplinate dagli standard internazionali sui crediti all'esportazione e si collocano nel perimetro del **Consensus OECD** (Arrangement on Officially Supported Export Credits), che definisce criteri comuni su durata, struttura finanziaria, condizioni minime di trasparenza e requisiti di sostenibilità
- Tali normative garantiscono che le dilazioni di pagamento siano conformi alle migliori pratiche del commercio internazionale e offrano tutela a tutte le parti coinvolte evitando pratiche di concorrenza sleale



Come funziona?

- **Affidabilità creditizia** del buyer
- **Copertura assicurativa** da parte di un ECA nazionale e/o privati
- **Documentazione contrattuale** completa, inclusa la quotazione sconto ricevuta dalla banca
- **Promissory Notes conformi** ai requisiti bancari e secondo le regole internazionali previste da OCSE e Consensus che regola le ECA nazionali.
Da ricevere pre-spedizione
- **Voltura della polizza e sconto presso la banca:** L'esportatore può cedere il credito alla banca (sconto pro-soluto): incassa subito il valore attualizzato del credito, la banca beneficia della copertura SACE.
- **Chiarezza su tempi** di produzione e spedizione per evitare costi extra

Concludere più ordini con clienti internazionali e aumentare la fidelizzazione

Una leva commerciale per agevolare l'export per aumentare la competitività commerciale.

Differenziarsi commercialmente rispetto ai competitor esteri

Offerta più attrattiva attraverso pagamenti dilazionati = maggiore probabilità di aggiudicarsi la commessa.

Migliore pianificazione finanziaria per buyer e fornitore

Semplicità di attivazione

Supporto alla crescita internazionale
Fondamentale nelle gare estere e per l'ingresso in nuovi mercati.

Vantaggi del Credito Fornitore

Complessità operativa nella strutturazione e gestione dell'operazione

Disponibilità della banca estera a garantire la gestione della "collection" dei titoli di credito

Errori formali nella presentazione delle PN

Slittamenti nelle date di produzione e/o spedizione

Rischiosità e gestione non agevole delle polizze off-line

Area di attenzione
Rischi operativi

Accettabilità delle Promissory Notes
rilasciate in alcuni paesi

Compliance, KYC, controlli e analisi dei
bilanci del buyer estero

Temi fiscali legati alla ritenuta alla fonte
applicata su paese estero

Percentuali di origine merce non
rispettate ai fini del contributo Simest

Temi legati agli aspetti doganali relativi
alla spedizione
dell'impianto/macchinario

Area di attenzione

Rischi amministrativi

Rischio di mancato incasso del credito

Prezzo più alto del finanziamento bancario

Ritardi negli incassi delle PN

Rischiosità del paese di destinazione

Copertura assicurativa 100% non garantisce la scontabilità dell'operazione in banca

Paesi non volturabili (sconto pro-solvendo) o con scontabilità limitata

Area di attenzione
Rischi finanziari

Mancato o non corretto allineamento
tra buyer e fornitore

Incidenti di percorso che compromettono
la relazione futura

Defocalizzazione dell'azienda dagli
aspetti tecnico/produttivi

Area di attenzione

Rischi commerciali

Contesto

- **Fornitore italiano** del settore meccanico esporta macchinari per **€2M**
- Il **buyer** si trova in un paese a rischio **medio-alto** (es. India/Arabia Saudita America Latina)
- Operazione strutturata con **promissory notes (PN) o sconto fatture**
- Il fornitore gestisce l'operazione **in-house** curando documentazione, LDS, ECA e rapporti bancari.

Case Study

Storia commerciale

Spedizione e Documentazione

Il fornitore

- ottiene le **promissory notes firmate**
- spedisce la merce nei tempi previsti
- invia tutta la documentazione alla banca per lo sconto

Fin qui tutto secondo programma.



Case Study

Storia commerciale

Il Problema

- La merce è stata spedita, le promissory notes sono state emesse, ma la **banca non sconta**.
- Nonostante la presenza di PN regolarmente emesse, la banca comunica che **non è possibile procedere allo sconto**.



Motivi riscontrati dalla banca

- **Rating del buyer peggiorato** negli ultimi 60 giorni
- **Bilancio del buyer non aggiornato** rispetto a quanto valutato in fase preliminare
- **Paese classificato come “operatività limitata”** → necessità di ulteriori verifiche
- **Scarsa reattività della banca locale del buyer** nel confermare la validità delle PN
- **Copertura SACE presente ma non sufficiente** (la banca effettua comunque affidamento sul buyer)

Case Study

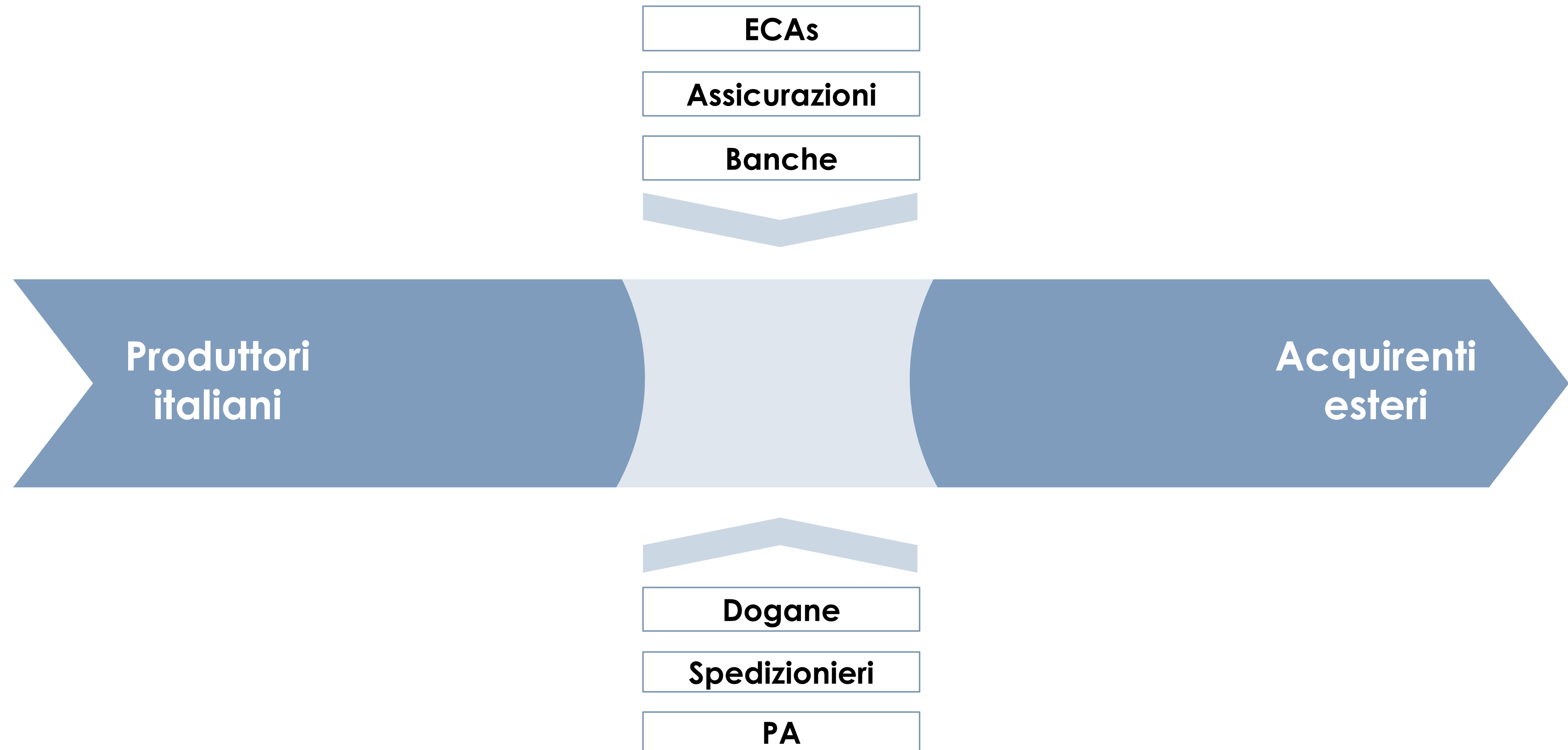
Storia commerciale

Impatto

- **Tempi e condizioni** dello sconto disallineati rispetto alle aspettative.
- **Difficoltà nella pianificazione finanziaria**, soprattutto quando il produttore deve far fronte a nuove produzioni, pagamenti a fornitori o sostenere programmi di crescita all'estero.
- L'azienda implementa **nuove policies restrittive sulla concessione di pagamenti dilazionati** tramite CF sacrificando nuove opportunità commerciali.

Riepilogo operatività e ruolo del trader

STAKEHOLDERS



SUPPORTO TRADER

Gestione diretta delle
relazioni con gli enti

ECAs

Assicurazioni

Banche

Produttori
italiani

Contratto di
acquisto

Pagamento
a vista



Contratto di
vendita

Pagamento
differito

Acquirenti
esteri

Dogane

Spedizionieri

PA

Gestione in
triangolazione
della spedizione

Perchè operare tramite un trader?

- **Esperienza internazionale e know-how tecnico:** un team di specialisti al tuo fianco per promuovere le tue vendite grazie al CF
- **Riduzione dei rischi amministrativi e contrattuali** grazie a verifiche e controlli strutturati (es. KYC)
- **Gestione completa del rapporto con buyer e fornitori**, evitando ritardi, errori e incomprensioni
- **Certezza di incasso** con valori e tempi certi e contrattualizzati
- **Ottimizzazione dei flussi documentali** con riduzione significativa del carico amministrativo interno;
- **Aumento della redditività di commessa**, grazie alla riduzione degli imprevisti e all'efficientamento dei processi.

TESTIMONIANZE - Q&A

TECNOPOOL, Marco Barchiesi , Finance

MARINI FAYAT, Vittorio Giorgioni, Treasury and Credits

DIEMME FILTRATION, Daniele Zanella, Sales Manager



Alessandro Panico -VP Sales

alessandro.panico@exetra.com

+393347204162

info@exetra.com | www.exetra.com

Exetra è una società del Gruppo Intesa Sanpaolo. Al fine di escludere i potenziali conflitti d'interessi connessi all'appartenenza della Società al medesimo Gruppo cui appartengono le Banche del Gruppo, l'attività di vendita di servizi non finanziari e quella bancaria sono mantenute distinte mediante l'adozione di specifici presidi volti ad assicurare la separatezza fisica, operativa/gestionale ed informatica tra Exetra e le Banche del Gruppo.