



ASSOCIAZIONE ITALIANA TESORIERI d'IMPRESA
ASSOCIAZIONE ITALIANA TESORIERI d'IMPRESA

TREASURY AND FINANCE FORUM DAY

AITI

Export & Trade Finance: profili di gestione per le PMI

Vincenza Centrella

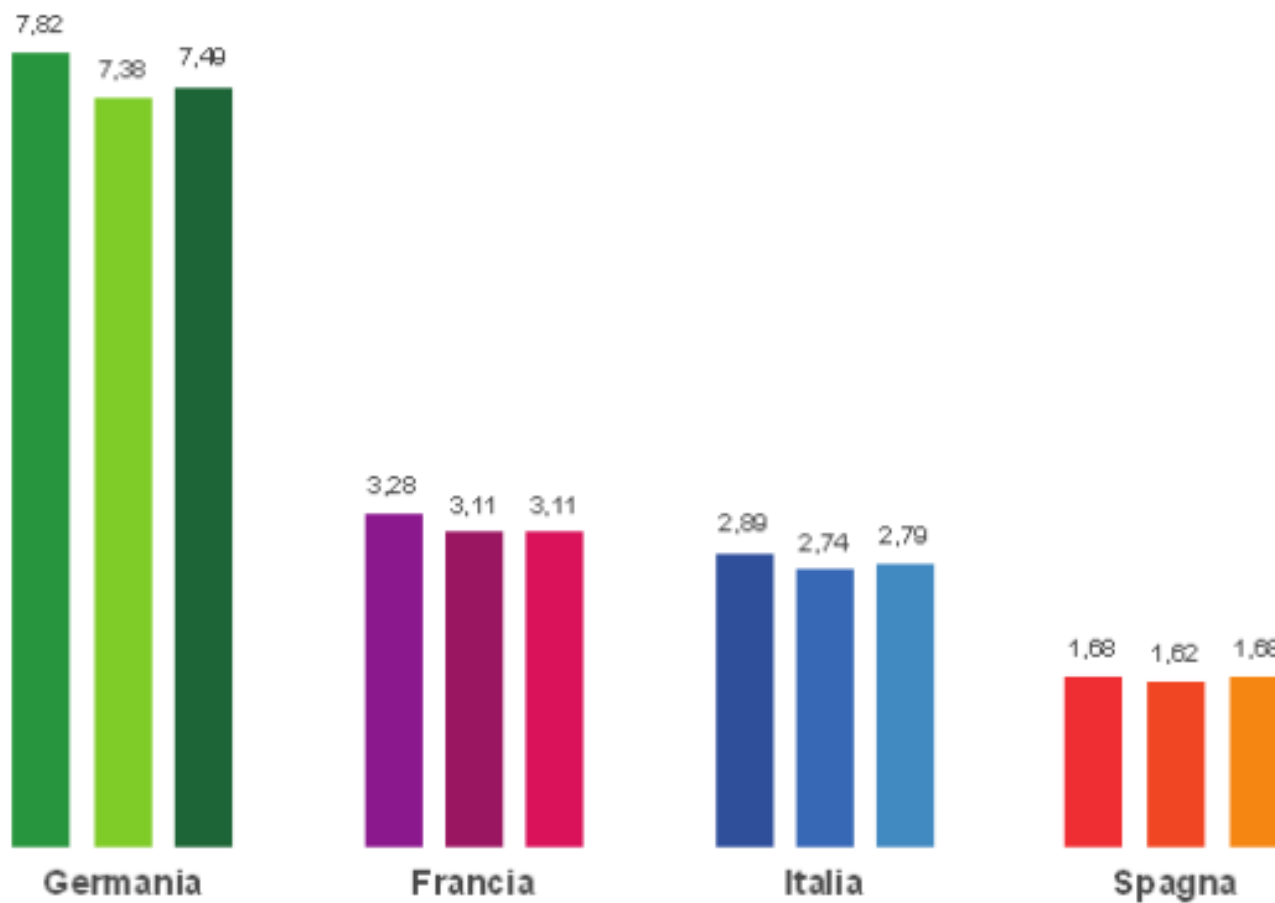
Milano – 19 Settembre 2014



«L'export italiano difende la sua posizione anche in una congiuntura non semplice a livello mondiale e, a fronte di un piccolo incremento nel valore delle esportazioni, la quota italiana, anche nei confronti degli altri paesi europei, è aumentata (uno stesso aumento per la quota della Germania, stazionarietà per la Spagna e calo per la Francia). Questo è un segno che altri paesi della zona euro non hanno saputo far meglio delle nostre imprese. La competitività si gioca sulla capacità di rispondere alle richieste e ai fabbisogno di diversi mercati internazionali, le imprese più forti sono quelle connotate da una profonda vocazione internazionale frutto di un investimento specifico in questa direzione. Destiniamo all'estero il 30% della produzione italiana e per ogni incremento di domanda da parte di mercati stranieri abbiamo un impatto sul PIL pari al 1%»

Giorgio Alleva – Presidente ISTAT
Intervista CLASS CNBC 29 Luglio 2014
Presentazione Annuario ISTAT-ICE 2014

Quote di mercato dell'Italia e dei principali paesi europei. Anni 2011-2013



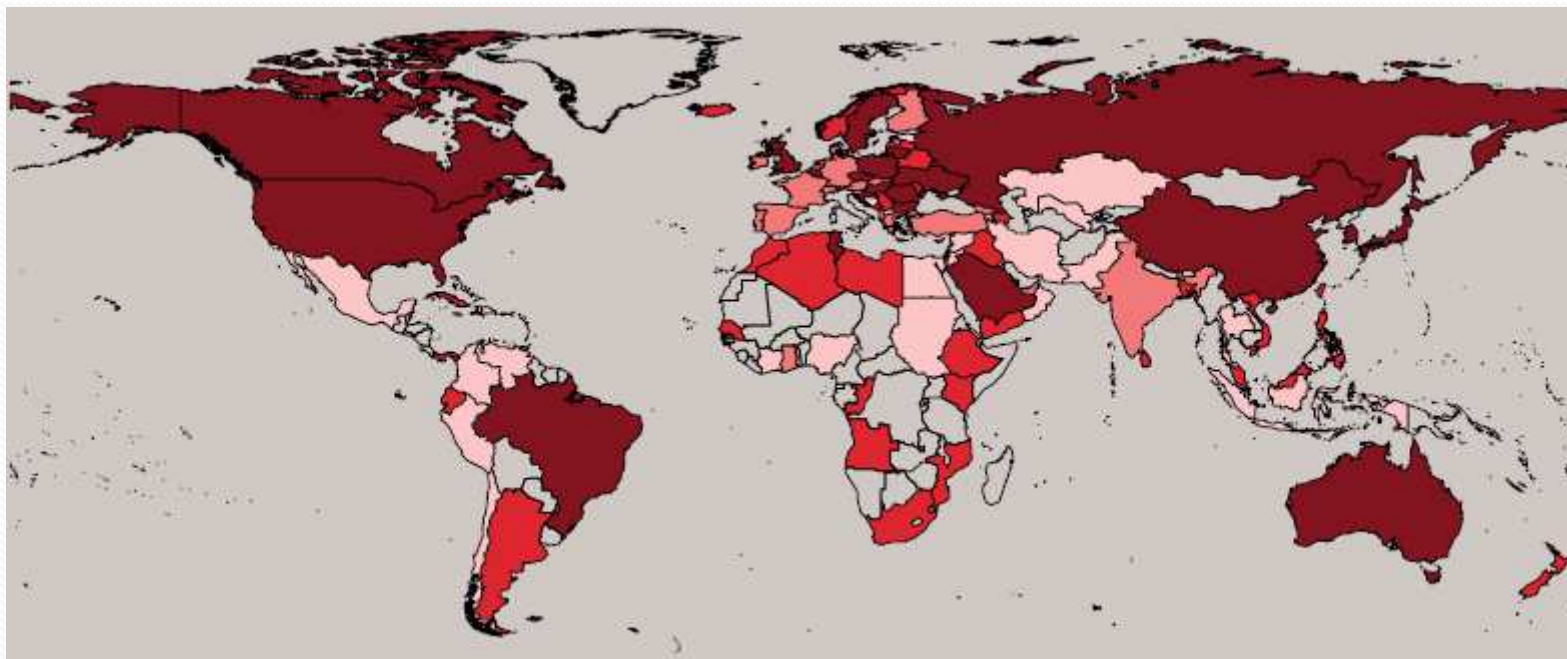
Fonte: ISTAT

Indici delle quantità esportate per area e paese. Base 2005=100 - Anni 2004-2013

PAESI E AREE	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
EUROPA	96,1	100,0	107,7	112,4	112,7	96,5	107,5	113,6	114,5	116,2
Unione europea di cui	95,9	100,0	107,5	111,9	111,9	95,1	106,5	112,7	113,2	115,2
Francia	100,2	100,0	101,5	101,4	100,2	85,5	94,0	96,7	96,4	95,4
Germania	94,4	100,0	109,7	117,0	116,7	95,9	110,4	117,4	117,5	117,1
Italia	98,8	100,0	105,7	111,1	107,2	87,1	96,4	100,9	101,1	100,3
Regno Unito	94,7	100,0	108,3	96,5	93,5	79,0	88,0	95,4	90,6	101,8
Spagna	98,8	100,0	104,9	109,7	110,0	97,9	109,5	119,1	119,9	124,2
AFRICA	96,8	100,0	101,7	107,0	108,2	103,9	111,4	102,0	108,7	105,0
AMERICA SETTENTRIONALE (a) di cui	94,2	100,0	107,9	113,1	115,5	98,8	113,6	121,0	126,5	130,0
Canada	96,8	100,0	101,0	103,0	96,9	81,5	89,0	94,5	97,6	99,7
Stati Uniti	93,3	100,0	109,9	117,3	124,0	106,6	123,1	131,8	137,1	140,6
AMERICA CENTRO-MERIDIONALE (a)	90,7	100,0	103,7	107,5	107,6	99,0	103,6	110,7	111,6	112,4
MEDIO ORIENTE	95,8	100,0	102,6	107,5	113,9	110,0	115,6	124,6	131,2	133,1
ASIA E OCEANIA di cui	89,6	100,0	113,6	126,9	133,5	118,3	145,2	154,5	158,7	166,0
Cina	80,0	100,0	122,0	146,3	158,8	142,1	182,1	198,1	210,4	226,7
Corea del Sud	91,7	100,0	116,3	131,9	144,3	145,5	173,9	197,8	203,4	210,9
Giappone	95,2	100,0	111,3	121,7	124,4	93,5	119,1	118,4	117,2	115,1
Hong Kong	92,3	100,0	109,3	116,2	118,3	103,7	120,7	127,3	132,8	142,4
Singapore	90,3	100,0	111,4	119,7	123,3	110,5	134,0	137,7	137,1	141,9
Taiwan	93,1	100,0	111,4	119,6	121,4	108,7	137,1	143,3	143,3	148,9
MONDO	93,9	100,0	108,6	115,6	118,3	104,0	118,7	125,2	128,2	131,2

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat e OMC

Esportazioni nazionali e presenze degli operatori per paese di destinazione delle merci Anno 2013

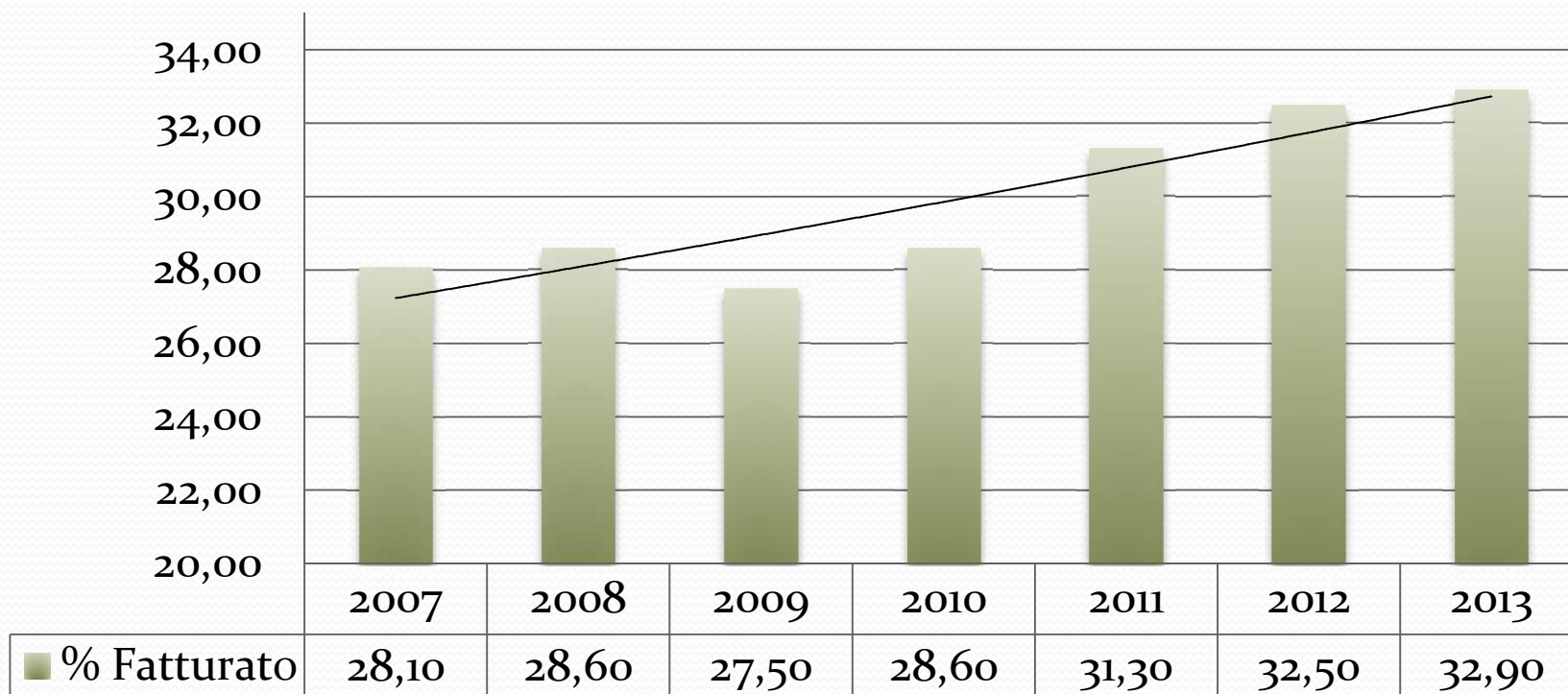


■ Mercati dinamici con elevata presenza di operatori
■ Mercati non dinamici con elevata presenza di operatori

■ Mercati dinamici con ridotta presenza di operatori
■ Mercati non dinamici con ridotta presenza di operatori

Fonte: ISTAT

Fatturato all'esportazione in % del fatturato totale



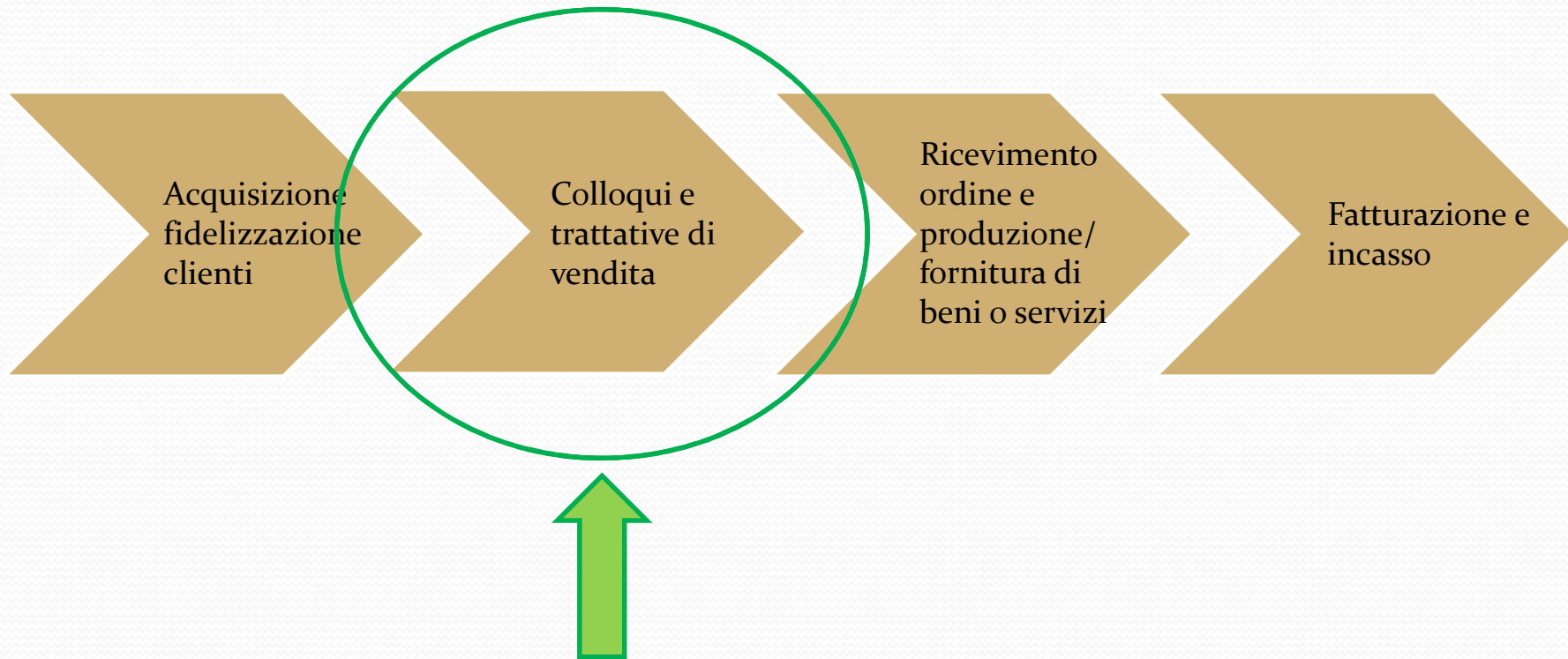
Fonte: MEDIOBANCA, Dati cumulativi di 2050 società italiane (2014)

Principali problematiche degli esportatori:

- Rischio di credito
- Finanziamento delle esportazioni

La soluzione è rappresentata da:

- Corretto processo aziendale a supporto delle vendite all'estero che incorpora l'approccio della Financial Supply Chain
- Scelta di adeguati strumenti di Export e Trade Finance, di tipo assicurativo o finanziario, che si differenziano con riferimento a:
 - breve o medio/lungo periodo
 - tipologia merceologica (beni di consumo o beni di investimento)
 - copertura del rischio in percentuale
 - utilizzo su singole operazioni o globalità di crediti
 - autonomia dello strumento



Coinvolgimento della funzione Finance



SCHEMA STRUMENTI EXPORT & TRADE FINANCE

ASSOCIAZIONE ITALIANA TESORIERI d'IMPRESA

	Breve Termine (Trade Finance)	M/Lungo Termine (Export Finance)
Soluzioni Finanziarie	<ul style="list-style-type: none">- Lettere di Credito- Payment Guarantee	<ul style="list-style-type: none">- Forfaiting- Credito Acquirente- Linee Open
Soluzioni Assicurative	<ul style="list-style-type: none">- Assicurazione sui crediti- Polizza Credito Fornitore BASIC	<ul style="list-style-type: none">- Voltura di polizza SACE- Polizza Credito Fornitore SACE

Forma di pagamento	Tutela per l'esportatore	Costi	Controllo sui tempi di pagamento	Tipologia controparte
<i>RIMESSE DIRETTE</i>				
Assegni	Bassa	Medi	Basso	Affidabile
Bonifici	Bassa	Bassi	Basso	Affidabile
<i>INCASSI ESTERO</i>				
Semplici	Media	Medi	Medio-Alto	Affidabile
Documentari	Media	Medi	Medio-Alto	Medio Rischio
Elettronici	Media	Medi	Medio-Alto	Affidabile
<i>CREDITI DOCUMENTARI</i>				
Avvisati	Alta	Alti	Alto	Rischiosa
Confermati	Alta	Alti	Alto	Rischiosa



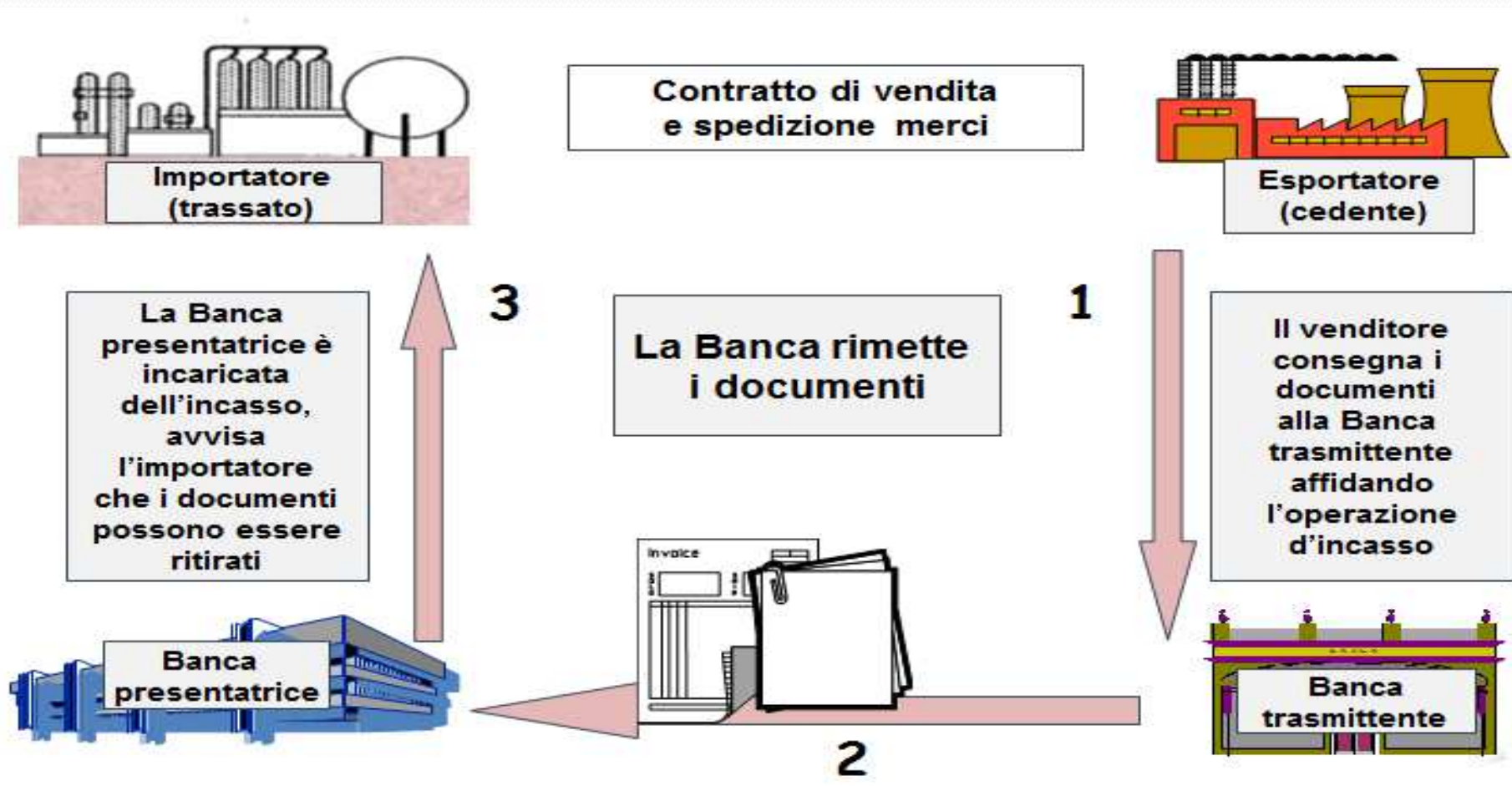
INCASSI ESTERO: INCASSO o RIMESSA DOCUMENTARIA

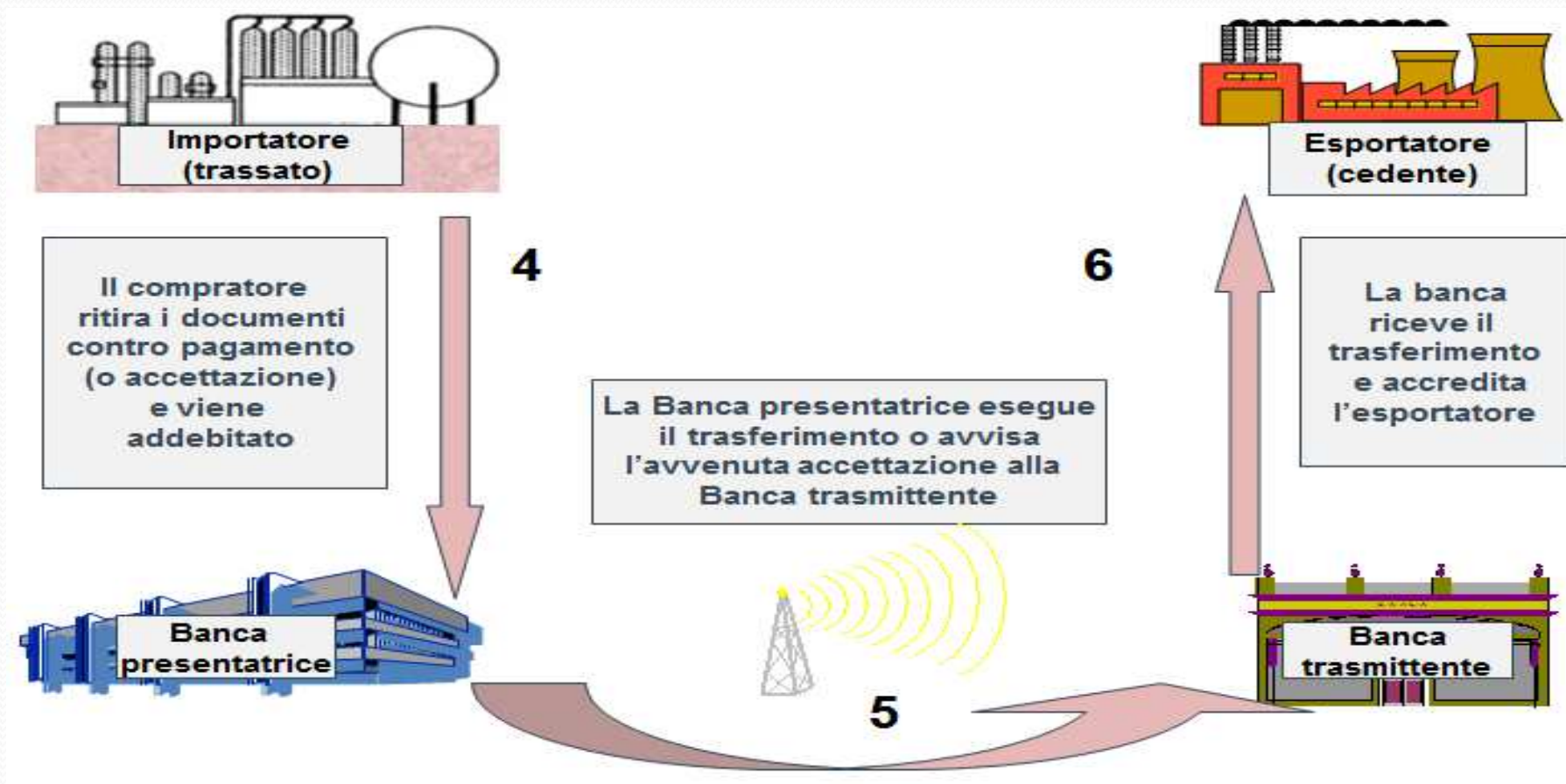
ASSOCIAZIONE ITALIANA TESORIERI d'IMPRESA

Forma di pagamento in base alla quale il venditore conferisce alla propria banca mandato ad incassare l'importo della fornitura dal compratore o raccoglierne l'accettazione su una tratta, contro consegna di documenti commerciali (fatture, documenti di spedizione, etc.) ed eventuali documenti finanziari. Tale forma di pagamento è conosciuta con il termine CAD (Cash Against Documents).

L'incasso documentario presenta diverse modalità di regolamento:

- Documenti contro Pagamento (D/P)
- Documenti contro Accettazione (D/A)
- Documenti contro garanzia bancaria
- Documenti contro ricevuta
- Documenti franco pagamento





Le banche ricoprono un *ruolo passivo* circoscritto alla gestione dei documenti ed al rispetto scrupoloso delle istruzioni di incasso. Esse non entrano nel rapporto contrattuale che lega esportatore e importatore e non rispondono de buon fine dell'operazione.

I rischi dell'operazione:

Esportatore: sopporta il rischio commerciale e il rischio paese
(mancato ritiro della merce, ritiro della merce senza pagamento o accettazione, mancato pagamento della tratta)

Importatore: sopporta il rischio di inadempimento commerciale dell'esportatore, ovvero il rischio che la merce sia difforme da quanto contrattualmente pattuito.

L'incasso documentario non è una forma di pagamento sicura per il venditore, pertanto ne è consigliabile l'uso nei seguenti casi:

- basso rischio paese con sistema bancario affidabile
- affidabilità e conoscenza del cliente
- fungibilità del bene



CREDITO DOCUMENTARIO

ASSOCIAZIONE ITALIANA TESORIERI d'IMPRESA

E' lo strumento più utilizzato nell'ambito del commercio internazionale, in presenza di transazioni con operatori economici appartenenti ad aree geografiche molto rischiose dove il rischio di credito per l'esportatore italiano è particolarmente elevato.

DEFINIZIONE

*Secondo quanto previsto dall'articolo 2 NUU 600, il credito documentario costituisce un impegno inderogabile (irrevocabile) assunto da una banca (emittente) a **onorare** una certa prestazione indicata nel credito a favore di un beneficiario contro presentazione, entro determinati termini di validità, documenti conformi ai termini e alle condizioni indicate nel testo del credito stesso.*

Maggiori garanzie per esportatore e importatore.

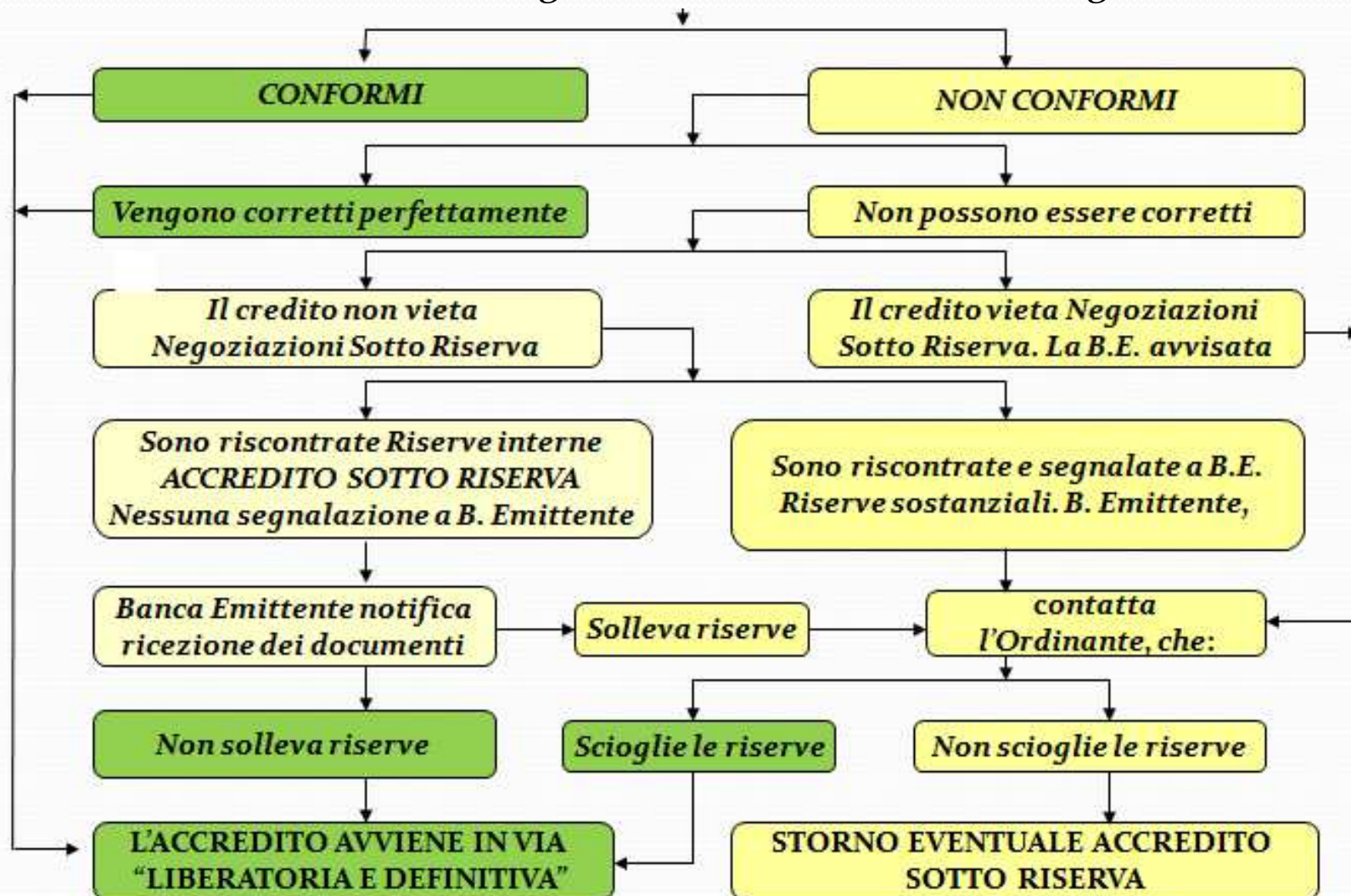


CREDITO DOCUMENTARIO: ATTORI COINVOLTI

Nell'emissione di un credito documentario intervengono i seguenti attori:

- **Ordinante (applicant)**
- **Banca emittente (issuing bank)**
- **Beneficiario (beneficiary)**
- **Banca dell'esportatore**
 - **Banca avisante (advising bank)**
 - **Banca designata (nominated bank)**
 - **Banca confermante (confirming bank)**
 - **Banca rimborsante (reimbursing bank)**

Il beneficiario consegna i documenti alla banca designata





Regole per un'efficace gestione di un CREDOC

- ❖ Negoziare il testo con l'ordinante
- ❖ Creare un proprio standard per l'emissione di un CREDOC export
- ❖ Inviare all'ordinante le istruzioni per l'emissione del CREDOC
- ❖ Leggere accuratamente il testo del CREDOC appena notificato
- ❖ In caso di incongruenze con le istruzioni pattuite chiedere all'ordinante di inoltrare la richiesta di modifiche al CREDOC
- ❖ Agire in sinergia con le funzioni aziendali coinvolte
- ❖ Curare nei dettagli l'operazione per evitare le RISERVE



EXPORT FINANCE: CASE STUDY

ASSOCIAZIONE ITALIANA TESORIERI d'IMPRESA

Il Contratto stipulato tra le parti (esportatore e importatore) prevede il completamento e la messa in opera di un impianto di Idrogeno presso la raffineria del Cliente in una nazione balcanica.

Il valore complessivo dell'impianto è pari a 100.000.000,00 EUR.

Il contratto prevede il 10% del valore contrattuale come Advance Payment (dietro presentazione di garanzia di Anticipo emessa in favore del cliente di valore pari all'anticipo corrisposto) e il 90% del valore contrattuale corrisposto al compimento di attività secondo un payment schedule che prevede 10 Milestones.

Nel periodo di osservazione sono state fatturate al Cliente l'Anticipo e le attività previste dalle Milestone 1, 2 e 3 per un valore complessivo pari a 37.000.000,00 EUR

Payment Schedule

Milestone	Amount	Invoiced	Cashed	To be invoiced
Downpayment	10.000.000,00	10.000.000,00	10.000.000,00	
1	9.000.000,00	9.000.000,00	9.000.000,00	
2	9.000.000,00	9.000.000,00	9.000.000,00	
3	9.000.000,00	9.000.000,00	9.000.000,00	
4	9.000.000,00			9.000.000,00
5	9.000.000,00			9.000.000,00
6	9.000.000,00			9.000.000,00
7	9.000.000,00			9.000.000,00
8	9.000.000,00			9.000.000,00
9	9.000.000,00			9.000.000,00
10	9.000.000,00			9.000.000,00
	100.000.000,00	37.000.000,00	37.000.000,00	63.000.000,00

Operazione di Export Finance «Credito Acquirente con copertura assicurativa SACE» sul residuo da fatturare pari a 63.000.000,00 EUR dopo un anno e mezzo dalla conclusione del contratto e 2 anni prima della conclusione dell'opera.

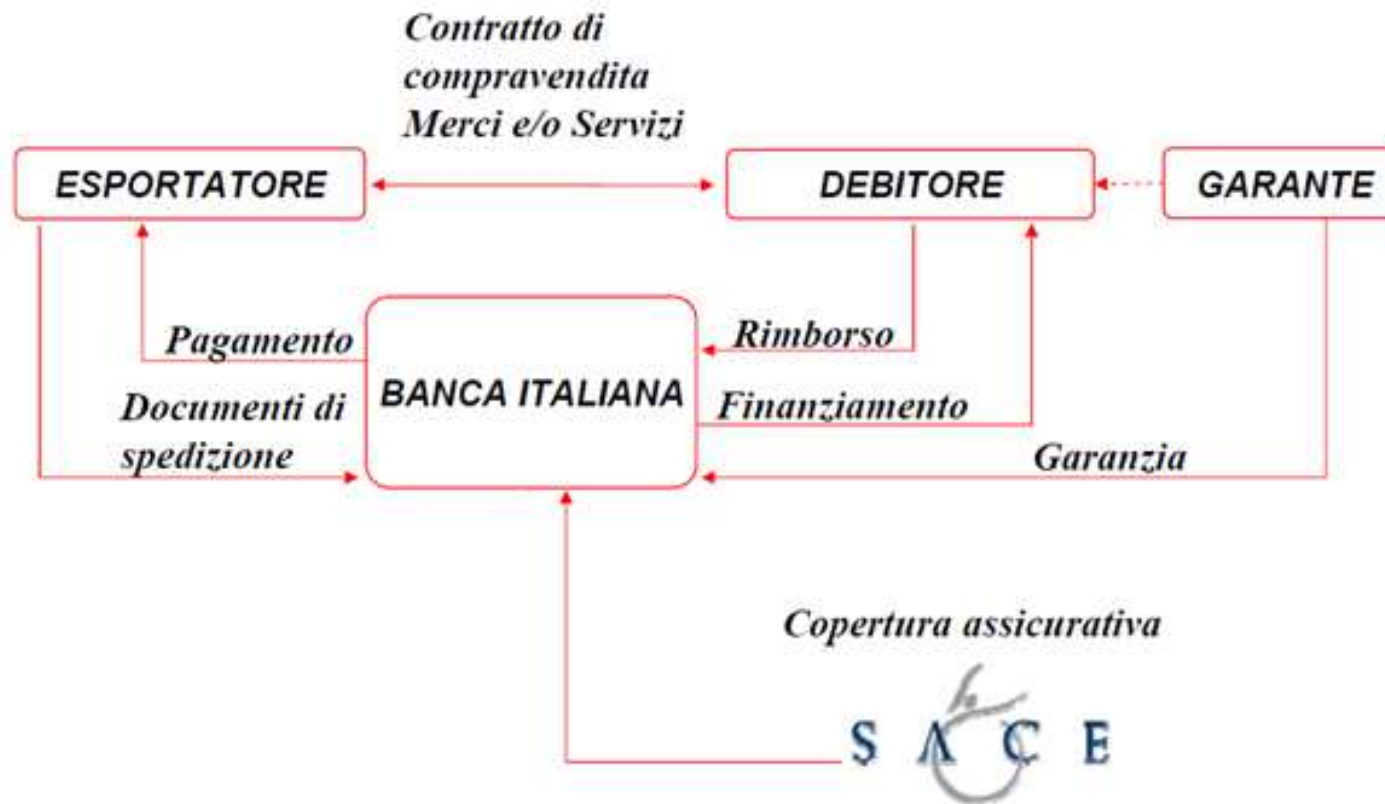


EXPORT FINANCE: CASE STUDY

ASSOCIAZIONE ITALIANA TESORIERI d'IMPRESA

Principali caratteristiche del finanziamento

Residual Amount:	63m euro
Drawing Period:	10 months
Repayment period:	24 months (4 installments the first of which will be due not later than 16 months from the coming into force of the SACE facility)
Interest rate:	Euribor 6 months + 1.20 p.a.
SACE coverage:	70% of the financed amount (premium has been quantified in the range of 3.30 – 3.60% of the financed amount)
Commitment fee:	0.60% p.a. on the undrawn balance of financing
Management fee:	0,50% flat on financed amount
Legal fees and Out of Pocket Expenses	



Il **credito acquirente**, o "*buyer's credit*", è un finanziamento a medio/lungo termine (da 2 a 10 anni) accordato da un Intermediario finanziario direttamente all'acquirente estero a supporto di un'esportazione italiana.

Può essere concesso a:

- controparti estere sovrane (Stati e organismi statali)
- enti pubblici esteri non sovrani
- controparti estere private (corporate o bancarie)

Al fine di provvedere al pagamento all'impresa esportatrice dell'importo dovuto per:

- una fornitura di beni (macchinari, impianti etc)
- servizi, anche collegati alle forniture dei beni
- l'esecuzione di impianti "chiavi in mano" o esecuzione di lavori

Inoltre, può essere concesso sia singolarmente sia combinato ad altre forme di finanziamento anche nell'ambito di operazioni strutturate.



BUYER'S CREDIT: TIPOLOGIE

ASSOCIAZIONE ITALIANA TESORIERI d'IMPRESA

“Buyer’s Credit” è uno strumento particolarmente “**taylor-made**”, in quanto strutturato rispetto al profilo e alle caratteristiche di ogni singola operazione commerciale che va a finanziare.

Ricordiamo le seguenti forme tecniche:

- ❖ crediti legati o “**TIED**”, rappresentati da un singolo **Loan Agreement**, diretti al finanziamento di un singolo specifico contratto commerciale
- ❖ crediti aperti “**OPEN**” o “**MULTITIED**”, utilizzati per finanziare esportazioni verso più compratori destinate ad un determinato Paese (“**Framework Agreements**”).



BUYER'S CREDIT: ITER PROCEDURALE

ASSOCIAZIONE ITALIANA TESORIERI d'IMPRESA

Struttura e fasi dell'operazione di Buyer's Credit

- **analisi contratto** commerciale di compravendita
- **invio dell' offerta finanziaria indicativa** al Debitore (talvolta anche all'esportatore, che la usa nella fase iniziale delle trattative commerciali) contenente i termini e le condizioni dell'operazione (condizioni commerciali, importo finanziamento, durata, percentuale di copertura SACE, indicazione Premio SACE, condizioni finanziarie: margine, commitment fee, management fee, altre fee..)
- **approvazione del credito da parte degli OO.DD. Della Banca**
- **stipula del mandato** tra la banca e il Debitore
- **stipula della Convenzione Finanziaria** tra il pool di banche ed il Debitore a supporto della transazione commerciale sottostante
- **invio a SACE** da parte della **Banca Agente** del "*Modulo di domanda di Garanzia Assicurativa*"
- **raccolta documentazione** prevista per l'entrata in vigore del *Loan Agreement* da parte della **Banca Agente** con il supporto del consulente legale

Convenzione Finanziaria: 2 fasi principali

1) *tiraggio o erogazione (drawdown period):*

l'esportatore utilizza il credito (invia alla Banca la richiesta di tiraggio accettata dal debitore)

- **in una o (di solito) più riprese.** L'importatore / debitore paga solamente gli interessi relativi agli importi utilizzati, mentre l'esportatore riesce a reperire la necessaria liquidità per approntare la produzione e completare la commessa
- **il periodo di utilizzo termina alla data di completamento** della fornitura o dell'**accettazione provvisoria** della commessa da parte del debitore estero
- **la durata è direttamente proporzionale** alla complessità del bene oggetto della commessa

2) *repayment period:*

il debitore estero rientra per la quota capitale del finanziamento concesso; la durata del rimborso è in linea con le regole del "Consensus" che stabiliscono durate differenti a seconda della tipologia di fornitura e della categoria Paese a cui appartiene il debitore.



BUYER'S CREDIT: VANTAGGI

ASSOCIAZIONE ITALIANA TESORIERI d'IMPRESA

Vantaggi per l'esportatore

- ❑ Supportare l'**offerta commerciale** del proprio cliente con una proposta di finanziamento che risponda alle **necessità dell'importatore estero** di un **pagamento dilazionato**
- ❑ Possibilità per l'importatore estero di **accedere ad un mercato finanziario internazionale**
- ❑ **Ottenere un pagamento a vista** a presentazione dei documenti di spedizione o a fronte di servizi prestati
- ❑ **Piena copertura dei rischi** di natura politica e commerciale



FONTI E ISPIRAZIONI

ASSOCIAZIONE ITALIANA TESORIERI d'IMPRESA

- *Prof. Renato Rizzini, Appunti di finanza aziendale internazionale*
- *Dott. Domenico Del Sorbo, pubblicazioni e articoli*
- *Rivista “Commercio Internazionale”*
- *Antonio Menditto, KT Kinetic Technology SpA, Maire Tecnimont Group*
- www.newsmercati.it
- www.mise.gov.it
- www.sace.it
- www.istat.it
- www.mbres.it



ASSOCIAZIONE ITALIANA TESORIERI d'IMPRESA

GRAZIE

Vincenza Centrella
Socio AITI

vincenza.centrella@mairtecnimont.it