

EXPORT IN PILLOLE – Maggio 2026

Pagamenti internazionali: ridurre i rischi e garantire gli incassi

Vendere all'estero rappresenta sicuramente una grande opportunità di crescita per le imprese, ma allo stesso tempo può trasformarsi in un rischio concreto se non si conoscono a fondo le modalità di pagamento e le tutele contrattuali disponibili. La distanza geografica, le diverse normative fiscali e commerciali, le differenze nei sistemi giuridici e i tempi più lunghi di trasporto e consegna rendono infatti indispensabile adottare strumenti di pagamento sicuri e adeguati al livello di affidabilità del cliente e del mercato di riferimento. In questo contesto diventa fondamentale scegliere soluzioni che bilancino le esigenze di entrambe le parti, riducendo l'esposizione al rischio per l'esportatore senza penalizzare la competitività dell'offerta commerciale. Strumenti come lettere di credito, pagamenti anticipati parziali, assicurazioni sul credito commerciale o piattaforme di escrow possono offrire livelli diversi di protezione, a seconda del grado di conoscenza del buyer e della stabilità del Paese di destinazione. Una corretta strutturazione delle condizioni di pagamento, inoltre, non è solo una misura di sicurezza, ma anche un elemento strategico di negoziazione che incide direttamente sulla capacità di penetrare nuovi mercati e costruire relazioni commerciali durature e sostenibili nel tempo.

“Trust, but verify”

Le principali forme di pagamento nelle operazioni di export

Nell'attività di commercio internazionale, la scelta della modalità di pagamento rappresenta uno degli elementi più delicati dell'intera transazione. Essa incide direttamente sul livello di rischio assunto dall'esportatore, sulla competitività dell'offerta e sulla solidità della relazione commerciale con il cliente estero.

Pagamento anticipato

Il pagamento anticipato è la forma più sicura per l'esportatore, poiché elimina praticamente ogni rischio di mancato incasso. Tuttavia, risulta spesso poco gradito all'importatore, che si trova a dover sostenere l'intero impegno finanziario prima della spedizione della merce.

Questa soluzione è generalmente utilizzata per piccoli ordini, produzioni su misura o nei rapporti con nuovi clienti ancora non consolidati, dove il livello di fiducia reciproca è limitato. Può rappresentare anche una scelta obbligata in mercati ad alto rischio politico o commerciale.

Lettera di credito (L/C)

La lettera di credito è uno degli strumenti più utilizzati nel commercio internazionale. Si tratta di un impegno formale da parte di una banca, che garantisce il pagamento all'esportatore a condizione che vengano presentati i documenti conformi ai termini stabiliti.

Questo strumento offre un elevato livello di sicurezza per entrambe le parti, ma richiede una gestione estremamente accurata della documentazione. Anche piccole difformità nei documenti possono infatti compromettere il pagamento. Inoltre, comporta costi bancari più elevati e una maggiore complessità operativa.

Incasso documentario (Documentary Collection)

Nel caso dell'incasso documentario, la banca agisce esclusivamente come intermediario tra esportatore e importatore, occupandosi della gestione dei documenti di spedizione e della loro consegna al cliente estero. I documenti vengono rilasciati all'importatore solo a fronte del pagamento (Documents against Payment – D/P) oppure dell'accettazione di una cambiale o impegno di pagamento (Documents against Acceptance – D/A).

Questa modalità rappresenta una soluzione intermedia: offre maggiore flessibilità e semplicità operativa rispetto alla lettera di credito, ma garantisce un livello di tutela inferiore per l'esportatore, poiché la banca non assume alcun impegno diretto di pagamento né copre il rischio di insolvenza dell'importatore.

È quindi uno strumento adatto a rapporti commerciali già avviati, con controparti relativamente affidabili, dove esiste un certo grado di fiducia ma si desidera comunque mantenere un controllo formale sul rilascio dei documenti di spedizione.

Pagamento posticipato (Open Account)

Il pagamento posticipato, o open account, è la forma più favorevole per l'importatore e la più rischiosa per l'esportatore. La merce viene spedita e consegnata prima dell'effettivo incasso, che avviene secondo le condizioni concordate (es. 30, 60 o 90 giorni data fattura).

Questa modalità è tipicamente utilizzata con clienti consolidati e affidabili, dove esiste un rapporto di fiducia stabile. Tuttavia, è fondamentale gestire attentamente il rischio di credito, ricorrendo a strumenti come assicurazioni sul credito commerciale, garanzie bancarie o sistemi di monitoraggio della solvibilità del cliente.

Strumenti di tutela aggiuntivi

Oltre alle principali forme di pagamento utilizzate nel commercio internazionale, esistono diversi strumenti di tutela che permettono all'esportatore di ridurre in modo significativo l'esposizione al rischio, sia commerciale che finanziario. Questi strumenti diventano particolarmente importanti quando si opera con nuovi mercati, clienti non consolidati o Paesi caratterizzati da maggiore instabilità economica o normativa.

Assicurazione del credito (SACE, Allianz Trade – ex Euler Hermes)

L'assicurazione del credito commerciale è uno degli strumenti più efficaci per proteggersi dal rischio di mancato pagamento da parte del cliente estero. Attraverso questo strumento, l'esportatore trasferisce a un soggetto assicurativo il rischio di insolvenza, parziale o totale, del proprio credito.

Organismi come SACE o altri operatori internazionali offrono coperture che permettono all'azienda di continuare a vendere all'estero con maggiore sicurezza, migliorando anche la gestione della liquidità e la bancabilità dei crediti. In molti casi, questo tipo di copertura facilita anche l'accesso al finanziamento bancario.

Factoring internazionale

Il factoring internazionale è uno strumento finanziario attraverso il quale l'impresa cede i propri crediti commerciali a un intermediario specializzato, ottenendo in cambio un'anticipazione immediata della liquidità.

Oltre al vantaggio finanziario legato al miglioramento del cash flow, il factoring può includere anche la gestione e la copertura del rischio di insolvenza del debitore estero. In questo modo, l'esportatore riduce sia il rischio finanziario sia quello amministrativo, delegando la gestione del credito a soggetti specializzati nel recupero internazionale.

Controllo del rischio Paese

Il controllo del rischio Paese rappresenta una fase fondamentale nella valutazione preventiva di qualsiasi operazione di export. Consiste nell'analisi della stabilità economica, politica e finanziaria del Paese di destinazione, nonché nella valutazione di elementi come il rischio di cambio, la solidità del sistema bancario e la prevedibilità del quadro normativo.

Questa analisi consente all'esportatore di prendere decisioni più consapevoli prima della firma del contratto, adattando le condizioni commerciali e di pagamento al livello di rischio effettivo. In molti casi, il rischio Paese influisce direttamente sulla scelta dello strumento di pagamento più adeguato e sulle eventuali coperture assicurative da attivare.

Conclusione

Un sistema di pagamento sicuro e ben strutturato rappresenta la base imprescindibile per lo sviluppo di rapporti commerciali internazionali solidi, continuativi e sostenibili nel tempo. Nel commercio estero, infatti, la gestione del rischio non è un elemento accessorio, ma una componente centrale della strategia aziendale, in grado di influenzare direttamente la redditività e la capacità di crescita sui mercati internazionali.

La scelta dello strumento di pagamento più adeguato non si limita a una decisione tecnica, ma assume un valore strategico: significa bilanciare in modo corretto tutela finanziaria, competitività commerciale e fiducia reciproca tra le parti. Un'azienda che sa strutturare correttamente le proprie condizioni di pagamento non solo riduce l'esposizione al rischio di insolvenza, ma si posiziona anche come interlocutore affidabile e professionale agli occhi dei partner esteri.

Inoltre, la capacità di adattare gli strumenti di pagamento al livello di conoscenza del cliente, al tipo di mercato e alla natura della transazione consente di affrontare con maggiore sicurezza le complessità del commercio internazionale. Questo approccio contribuisce a prevenire criticità future, facilitare la negoziazione e rafforzare la continuità delle relazioni commerciali.

In definitiva, un pagamento sicuro non è solo una garanzia finanziaria, ma anche un vero e proprio strumento di costruzione della fiducia e di sviluppo del business internazionale nel lungo periodo.

Nel prossimo numero (giugno 2026): logistica e spedizioni – come gestire tempi, costi e responsabilità nell'export.