

Novembre 2020



Italia: credito commerciale in crescita a supporto delle vendite

Barometro Atradius sui comportamenti
di pagamento tra aziende a livello internazionale





Principali risultati per l'Italia

Il Barometro Atradius sui comportamenti di pagamento è un'indagine annuale che analizza le abitudini di pagamento tra aziende, nel mondo.

L'analisi riguarda una serie di tematiche, tra cui i termini e i ritardi di pagamento, le vendite a credito e il DSO (Days Sales Outstanding), ed offre l'opportunità di ascoltare direttamente le imprese; quest'anno, fornisce inoltre un quadro interessante di come le aziende stiano affrontando la pandemia da COVID-19 e la recessione a livello globale.

In questo rapporto sono riassunti i risultati dell'indagine per l'Italia.



Massimo Mancini, Country Director di Atradius Italia, ha così commentato il rapporto:

“

Il credito commerciale rimane un essenziale caposaldo nel tentativo di stimolare le vendite, in particolare sul mercato domestico. Allo stesso modo si corrobora la convinzione della importanza di utilizzare l'assicurazione del credito per proteggere i propri crediti commerciali.

Si tratta di una tendenza propria delle situazioni di crisi, dove le imprese nel nostro Paese tradizionalmente preferiscono valutare l'affidabilità creditizia dei potenziali clienti ed assorbire le conseguenze di eventuali mancati pagamenti senza ricorrere a supporti professionali esterni. Più per forma mentis (non elevata cultura assicurativa specialmente nelle piccole e medie imprese) che per ragioni di costi. I prossimi sei mesi saranno critici e molto dipenderà dalla gravità del permanere della situazione di crisi. Il perdurare di limitazioni agli scambi commerciali – lockdown - potrebbero avere un effetto paralizzante sull'economia.

Benché la maggior parte delle imprese sembri relativamente ottimista nel medio periodo, in particolare per quanto riguarda il commercio sul mercato domestico, che si presume possa rimbalzare favorevolmente nei prossimi 6 mesi, la verità è che la situazione presenta ancora troppe incognite per consentire di formulare previsioni affidabili.

”

Principali risultati del sondaggio

Oltre la metà delle vendite tra aziende è effettuata a credito

Al momento il 55% delle vendite B2B in Italia è effettuato a credito. Si tratta di un dato in linea con la media per l'Europa Occidentale.

Allungamento dei termini di pagamento rispetto ai livelli pre-pandemia

Circa la metà delle imprese intervistate ha concesso dilazioni di pagamento più lunghe ai propri clienti B2B rispetto al periodo pre-pandemia (fino a un mese in più).

Le imprese fanno maggiore ricorso all'autoassicurazione

Dall'inizio della pandemia, quasi la metà delle imprese intervistate ha adottato per la prima volta l'autoassicurazione, mentre il 20% vi ha fatto ricorso più di frequente.

Le imprese rispondono al calo del flusso di cassa ritardando i pagamenti ai fornitori

Data la maggiore incidenza di ritardi di pagamento da parte dei clienti, il 39% delle imprese ha riferito difficoltà in termini di flusso di cassa che, nel 41% dei casi, hanno determinato un ritardo nei pagamenti dei propri fornitori.

La maggior parte delle imprese prevede un miglioramento dell'economia interna nel 2021

Il 68% delle imprese si è dimostrato ottimista e fiducioso in un miglioramento dell'economia interna il prossimo anno, un dato più alto rispetto alla media del 47% a livello regionale.

Utilizzo del credito commerciale da parte delle aziende italiane al livello massimo degli ultimi cinque anni

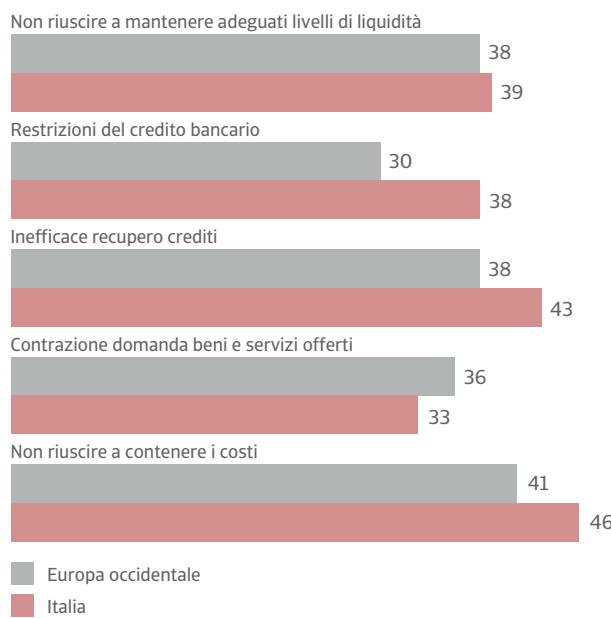
La crisi economica dovuta al COVID-19 ha avuto un forte impatto sulle imprese italiane. Il paese ha dovuto affrontare uno dei lockdown più lunghi e rigorosi a livello europeo. Il governo ha varato alcune misure di sostegno sociale e il congelamento temporaneo delle procedure di insolvenza, nel tentativo di stimolare l'economia e di preservare i flussi commerciali.

Anche le imprese hanno adottato misure volte a promuovere gli scambi commerciali. Dall'inizio della pandemia, la quota di vendite a credito tra aziende ha toccato il livello più alto degli ultimi cinque anni. Le vendite a credito, che al momento rappresentano il 55% delle vendite tra aziende, erano utilizzate nel 52,9% dei casi lo scorso anno e nel 46% dei casi nel 2018. La maggior parte delle imprese

intervistate nell'ambito del Barometro Atradius sui comportamenti di pagamento ha riferito di aver fatto ricorso al credito commerciale soprattutto nel caso di clienti domestici nel tentativo di stimolare le vendite. Per quanto possa sembrare un controsenso vendere a credito durante un periodo di recessione in un contesto di insolvenza elevata, il ricorso al credito commerciale può rappresentare uno strumento utile per stimolare le vendite, soprattutto in presenza di meccanismi di protezione del flusso di cassa. La maggior parte delle imprese italiane intervistate prevede un miglioramento degli scambi commerciali sul mercato interno il prossimo anno.

In questo rapporto abbiamo confrontato i risultati dell'indagine rispetto ai dati del sondaggio condotto lo scorso anno ed alla media della regione. Ciò ci consente di identificare le tendenze che saranno prevedibilmente favorite dalla pandemia e di confrontare l'andamento dell'Italia rispetto agli altri paesi.

Italia: cosa temono le aziende per il 2021?



Campione: aziende intervistate in Italia

Fonte: Barometro Atradius sui comportamenti di pagamento – Novembre 2020

Principali risultati dell'indagine per l'Italia

Oltre la metà delle vendite B2B è effettuata a credito

Al momento il 55% delle vendite B2B in Italia è effettuato a credito. Si tratta di un dato in linea con la media per l'Europa Occidentale. Per il 34% delle imprese intervistate il valore totale delle vendite B2B a credito è aumentato mediamente di un terzo rispetto ai livelli pre-pandemia. Per contro, il 53% degli intervistati non ha riferito variazioni. Una percentuale significativamente più bassa di imprese italiane intervistate ha riferito una riduzione del valore

totale di vendite B2B effettuate a credito (13%). La maggior parte delle imprese ha fatto ricorso al credito commerciale nel tentativo di stimolare le vendite sul mercato interno. Questo approccio è stato riferito dal 61% degli intervistati, una percentuale più alta rispetto alla media a livello regionale (53%).

L'aumento del rischio di mancato pagamento da parte dei clienti a causa della crisi economica ha rappresentato il motivo principale per cui le imprese hanno rifiutato le richieste di credito, come riferito dal 41% degli intervistati in Italia rispetto alla media del 30% a livello regionale. Ciò è particolarmente evidente nel segmento delle PMI, come prevedibile, tenuto conto che il 90% delle aziende intervistate in Italia sono piccole e medie imprese. In media, il rifiuto della concessione di credito ha interessato un terzo del valore totale delle vendite B2B.

Rispetto allo scorso anno, il numero di imprese che ha concesso dilazioni di pagamento superiori ai 90 giorni è raddoppiato

Il 43% degli intervistati ha concesso dilazioni medie di pagamento fino a un massimo di 30 giorni. Il 30% delle imprese intervistate ha fissato termini di pagamento compresi tra 31 e 60 giorni, il 13% tra 61 e 90 giorni e il restante 15% a 90 o più giorni. Si tratta di un dato pressoché doppio rispetto all'8% degli intervistati che avevano concesso dilazioni di pagamento superiori ai 90 giorni lo scorso anno. Circa la metà delle imprese intervistate in Italia (47% in Europa Occidentale) ha concesso dilazioni di pagamento più lunghe ai propri clienti B2B rispetto al periodo pre-pandemia (fino a un mese in più). Ciò appare evidente nel dato relativo ai termini di pagamento medi in Italia, pari a 62 giorni rispetto a 51 giorni dello scorso anno. Le imprese hanno concesso dilazioni di pagamento più lunghe nel tentativo di stimolare le vendite sul mercato interno. Questo approccio è stato riferito dal 37% delle imprese, una percentuale più elevata rispetto alla media del 32% per l'Europa Occidentale. Solo il 4% degli intervistati ha richiesto termini di pagamento più brevi rispetto allo scorso anno (in media 15 giorni in meno). Per il resto delle imprese, i termini di pagamento non hanno subito variazioni.

Nei prossimi mesi, il 37% delle imprese prevede di fare maggiore ricorso al credito commerciale rispetto al periodo pre-crisi (media regionale: 31%). Il 28% degli intervistati prevede di estendere i propri termini di pagamento ai clienti (media regionale: 24%). La motivazione principale è il tentativo di stimolare le vendite sul mercato interno ed estero. Benché molte imprese in Europa abbiano riferito di concedere credito commerciale quale forma di finanziamento a breve termine, questo approccio è meno diffuso in Italia. Ciò potrebbe essere spiegato dal supporto messo in atto dal governo e dal fatto che il sistema bancario non ha smesso di erogare finanziamenti dall'inizio della recessione.



La maggior parte delle imprese intervistate in Italia teme che la propria redditività d'impresa nel 2021 possa essere severamente compromessa sia dalla difficoltà di contenere i costi di gestione (riferito dal 46% degli intervistati) che dall'inefficacia delle azioni di recupero dei crediti insoluti (43% degli intervistati).

Barometro Atradius sui comportamenti di pagamento – Novembre 2020

■ Le imprese riferiscono un aumento significativo di ritardi di pagamento

Dall'inizio della pandemia, il valore totale dei crediti B2B inesigibili ha raggiunto il 55% rispetto al 31% lo scorso anno (media regionale: 47%), il che corrisponde ad un aumento medio del 77% rispetto all'anno precedente e rappresenta un incremento significativo dei costi finanziari e amministrativi associati ai debiti commerciali.

Per quasi il 40% degli intervistati in Italia (39% in Europa Occidentale) l'incasso delle fatture insolute ha richiesto più tempo rispetto allo scorso anno. Si tratta, in media, di un mese in più rispetto al 2019 ed è un dato significativamente più elevato rispetto alla media di 22 giorni a livello regionale. Più a lungo i crediti restano insoluti, minore è la probabilità di riuscire ad incassarli. Dall'inizio della pandemia, in media il 7% dei crediti totali vantati nei confronti dei clienti è stato dichiarato inesigibile da parte delle imprese italiane. Si tratta di un dato in crescita rispetto al 4% registrato lo scorso anno in Italia, ma comunque in linea con la media per l'Europa Occidentale. Il 9% del valore totale di crediti B2B risultava ancora insoluto a 90 giorni, il che suggerisce che le imprese in Italia abbiano perso quasi l'80% del valore dei loro crediti B2B che non erano stati pagati entro 90 giorni.

Il 59% delle imprese intervistate ha riferito aumenti del DSO fino al 10%. Il 34% degli intervistati ha riferito aumenti di oltre il 10%, mentre il 7% delle imprese ha notato una riduzione del DSO rispetto al periodo pre-pandemia.

■ 2 imprese su 5 hanno rallentato i pagamenti ai propri fornitori

Data la maggiore incidenza di ritardi di pagamento da parte dei clienti, il 39% delle imprese ha riferito difficoltà in termini di flusso di cassa (media regionale: 38%). Per il 41% degli intervistati, ciò ha comportato ritardi nel pagamento dei fornitori. Si tratta di una percentuale più alta rispetto alla media riferita all'Europa Occidentale (34%) e potrebbe suggerire come le imprese italiane siano state maggiormente colpite dai ritardi di pagamento dovuti alla pandemia rispetto ai colleghi europei. Inoltre, il 33% degli intervistati ha riferito che la gestione interna dei crediti insoluti ha richiesto una quantità maggiore di tempo, costi e risorse, una percentuale leggermente al di sotto della media per l'Europa Occidentale (37%).

■ Modalità di valutazione dell'affidabilità creditizia da parte delle imprese italiane in risposta alla pandemia

Nel corso del sondaggio abbiamo chiesto alle imprese quale tipo di informazioni abbiano utilizzato per valutare l'affidabilità creditizia dei loro clienti.

Abbiamo confrontato le risposte con i dati dello scorso anno per valutare il comportamento degli intervistati prima e dopo l'inizio della pandemia. Lo scorso anno, il 44% delle imprese intervistate faceva principalmente affidamento sulle informazioni bancarie (media regionale: 41%), oltre che sui dati di bilancio e sulle referenze commerciali (35% in entrambi i casi).

Tuttavia, a seguito della pandemia, il 43% degli intervistati ha utilizzato con maggiore frequenza le informazioni di credito fornite direttamente dai clienti (media regionale: 38%). Le imprese hanno evidenziato come le informazioni fornite dai clienti tendessero ad essere più aggiornate rispetto ad altri dati.

Per valutare l'affidabilità creditizia dei clienti, le imprese si sono concentrate principalmente sulla loro capacità di generare cassa. Guardando al futuro, gli intervistati prevedono di valutare la flessibilità finanziaria del cliente e la sua capacità di accedere a disponibilità liquide in caso di necessità impreviste o inattese in un contesto commerciale volatile e incerto.

■ Le imprese hanno rivisto le loro politiche di gestione del credito

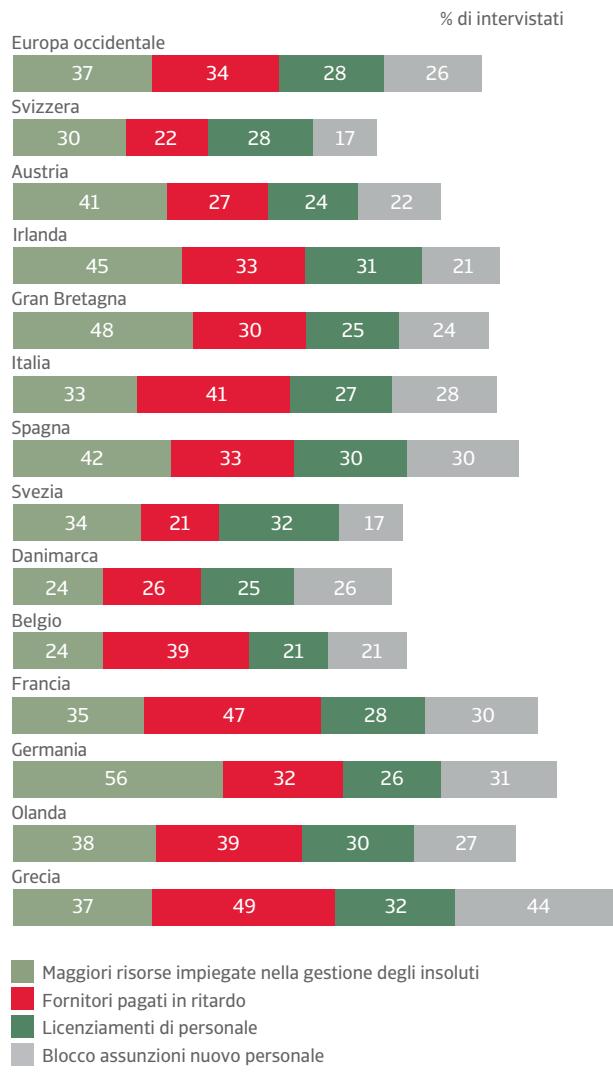
A seguito della crisi economica, molte imprese hanno rivisto e modificato le loro strategie di gestione del credito. Prima della pandemia, il 63% degli intervistati si affidava all'autoassicurazione quale meccanismo di protezione contro i crediti inesigibili. Dall'inizio della pandemia, quasi la metà delle imprese intervistate ha adottato per la prima volta l'autoassicurazione, mentre il 20% vi ha fatto ricorso più spesso. Il 48% degli intervistati ha riferito di aver fatto ricorso al factoring più spesso rispetto al periodo pre-pandemia. Guardando al futuro, tuttavia, il 62% delle imprese intervistate prevede di ricorrere all'autoassicurazione. Inoltre, il 52% intende richiedere garanzie di pagamento, mentre il 50% è intenzionato ad offrire sconti a fronte del pagamento anticipato delle fatture. È utile sottolineare che prima dell'inizio della pandemia il 50% delle imprese intervistate non utilizzava l'assicurazione del credito quale protezione contro il rischio di mancato pagamento. Per contro, durante la pandemia, il 30% degli intervistati vi ha fatto ricorso per la prima volta e una percentuale ancora più significativa (44%) prevede di utilizzarla nei prossimi mesi. Si tratta di una tendenza interessante in quanto suggerisce che un numero significativo di imprese italiane riconosce l'importanza dell'assicurazione del credito commerciale in tempi di crisi economica, ma non ne percepisce forse il valore in un momento non di recessione.

■ Circa la metà delle imprese prevede un calo della redditività del business nel 2021

La maggior parte degli intervistati prevede che la redditività delle imprese potrebbe essere gravemente compromessa a causa del mancato contenimento dei costi (riferito dal 46% degli intervistati) e dall'inefficacia delle misure di recupero dei crediti (43%). Nonostante le incertezze legate alla pandemia, un numero maggiore di imprese ritiene che le prospettive in termini di affidabilità creditizia dei clienti vedranno un miglioramento il prossimo anno (il 51% sono ottimiste, mentre il 19% sono pessimiste, con una media regionale del 47% in favore di un miglioramento del rating di credito dei clienti). Il 31% degli intervistati non si aspetta alcun cambiamento (media regionale: 29%).

Il 68% delle imprese sembra ottimista e fiducioso per quanto riguarda un miglioramento dell'economia interna il prossimo anno (media regionale: 47%). Per contro, il 20% si aspetta un peggioramento (media regionale: 27%). Il 51% degli intervistati prevede una ripresa dell'economia globale (media regionale: 45%), mentre il 29% si aspetta un peggioramento (media regionale: 35%). Le aspettative riguardo al commercio internazionale sono leggermente migliori, con il 56% degli intervistati che prevede una crescita (media regionale: 49%) mentre il 24% che si aspetta una contrazione (media regionale: 32%).

Europa occidentale: le principali misure adottate dalle aziende per gestire i problemi di liquidità dovuti alla pandemia



Campione: aziende intervistate in Italia

Fonte: Barometro Atradius sui comportamenti di pagamento – Novembre 2020

Italia: impatto della crisi economica dovuta al COVID-19 sui settori industriali



Ritardi di pagamento e flusso di cassa

- I ritardi di pagamento nel settore agroalimentare italiano interessano il 50% del valore totale delle vendite tra aziende (in sensibile aumento rispetto al 26% lo scorso anno). Il 41% delle imprese intervistate ha riferito tempi di incasso più lunghi per quanto riguarda le fatture insolute (in media, quasi un mese in più). Per il 49% degli intervistati, i tempi medi di incasso delle fatture non hanno registrato variazioni, mentre per il 10% delle imprese intervistate i tempi di incasso sono stati più brevi rispetto al periodo pre-pandemia.
- Il 56% degli intervistati ha riferito un aumento medio del DSO fino al 10%, mentre per il 34% delle imprese intervistate l'aumento è stato di oltre il 10%. Al momento, il dato medio del DSO nel settore è pari a 105 giorni. Si tratta di un dato sostanzialmente in linea con la media per l'Europa Occidentale (108 giorni).
- Il 43% degli intervistati ha riferito difficoltà in termini di flusso di cassa a causa della crisi legata alla pandemia. Il 39% non ha riferito alcun cambiamento, mentre per il 18% l'impatto è stato positivo (medie regionali: 37% impatto negativo, 36% nessun cambiamento e 27% impatto positivo).
- Nell'ottica di prevenire problemi di liquidità, il 46% delle imprese agroalimentari italiane ha ritardato i pagamenti ai propri fornitori (media regionale: 45%), mentre per il 31% degli intervistati l'incasso delle fatture insolute ha richiesto una quantità di tempo e risorse maggiore (media regionale: 37%).

Modalità di valutazione dell'affidabilità creditizia dei clienti

- A seguito della crisi economica, il settore ha modificato le proprie modalità di valutazione dell'affidabilità creditizia dei clienti. Le informazioni fornite direttamente dai clienti B2B, unitamente ai dati di bilancio ed alle relazioni di credito di agenzie specializzate, sono al momento le principali fonti per la valutazione dell'affidabilità creditizia nel settore.
- L'industria agroalimentare dà priorità alla valutazione della flessibilità finanziaria e della capacità di debito del cliente. La maggior parte degli intervistati intende continuare a monitorare questi indicatori finanziari nei prossimi

mesi, oltre a valutare la capacità del cliente di generare cassa e di fare fronte a cambiamenti imprevisti nel contesto economico e commerciale.

Modalità di gestione del credito

- Dall'inizio della pandemia, il settore agroalimentare italiano ha intensificato l'utilizzo dell'autoassicurazione e del factoring. Molte delle imprese intervistate si sono anche impegnate per velocizzare il processo di recupero dei crediti e per evitare la concentrazione del rischio nel loro portafoglio clienti. Nei prossimi mesi, le imprese prevedono di fare maggiore ricorso all'autoassicurazione e di offrire sconti a fronte del pagamento anticipato delle fatture, oltre a ricorrere maggiormente ad agenzie specializzate nel recupero dei crediti.
- Il 51% degli intervistati si aspetta un miglioramento dell'affidabilità creditizia dei propri clienti, mentre il 23% prevede un peggioramento. Si tratta di dati sostanzialmente in linea con la media per l'Europa Occidentale (rispettivamente 54% e 16%).
- Il 51% delle imprese del settore ritiene che l'incasso delle fatture insolute rappresenterà la principale sfida per la redditività nel 2021. Si tratta di un timore condiviso anche a livello regionale (45%). La seconda sfida principale sarà rappresentata dal mantenimento di un adeguato flusso di cassa (48% degli intervistati in Italia, 44% a livello regionale).

Prospettive del settore per il 2021

- Il 69% degli intervistati prevede un miglioramento dell'economia interna nei prossimi sei mesi (media regionale: 57%), mentre il 23% si aspetta un peggioramento (media regionale: 27%). La maggior parte delle imprese mostra ottimismo per quanto riguarda le prospettive per l'economia globale (51% ottimista, 30% pessimista) e il commercio internazionale (53% ottimista, 21% pessimista).





Ritardi di pagamento e flusso di cassa

- I pagamenti insoluti nel settore chimico italiano interessano il 54% del valore totale delle vendite tra aziende (in aumento rispetto al 31% lo scorso anno). Il 34% delle imprese intervistate ha riferito tempi di incasso più lunghi per le fatture insolute (in media, un mese in più). Per il 56% degli intervistati, i tempi medi di incasso delle fatture non hanno registrato variazioni, mentre soltanto per il 10% delle imprese intervistate le fatture sono state incassate più velocemente rispetto al periodo pre-pandemia.
- Il 73% degli intervistati ha riferito un aumento medio del DSO fino al 10%, mentre per il 22% delle imprese intervistate l'aumento è stato di oltre il 10%. Al momento, il dato medio del DSO nel settore è pari a 41 giorni. Si tratta di un dato significativamente inferiore rispetto alla media per l'Europa Occidentale (83).
- Per il 32% delle imprese intervistate la pandemia ha avuto un impatto negativo sul flusso di cassa (media regionale: 39%), mentre il 51% ha riferito un impatto negativo sui ricavi (media regionale: 53%).
- Il 51% degli intervistati ha dovuto rimandare il pagamento dei fornitori a causa dei ritardi di pagamento (media regionale: 32%), mentre il 39% è dovuto ricorrere al blocco delle assunzioni (media regionale: 30%).

Modalità di valutazione dell'affidabilità creditizia dei clienti

- Dall'inizio della pandemia, le imprese hanno modificato le modalità di valutazione dell'affidabilità creditizia dei loro clienti rispetto al passato, ponendo maggiore enfasi sull'utilizzo di informazioni fornite direttamente dai clienti. Queste informazioni, unitamente ai dati di bilancio ed alle referenze bancarie, sono al momento le principali fonti utilizzate per la valutazione dell'affidabilità creditizia nel settore.



■ Le imprese del settore danno priorità alla valutazione dello storico dei pagamenti del cliente ed alla sua capacità di debito. Inoltre, nei prossimi mesi gli intervistati prevedono di monitorare con maggiore attenzione la flessibilità finanziaria dei loro clienti.

Modalità di gestione del credito

- A seguito della crisi economica, il 55% delle imprese intervistate ha iniziato a utilizzare l'autoassicurazione contro il rischio di credito, mentre il 43% ha fatto maggiore ricorso all'assicurazione del credito. Nei prossimi mesi, il 52% degli intervistati prevede di rafforzare i propri processi di recupero dei crediti ricorrendo a risorse interne ed esterne.
- Il 49% si aspetta un miglioramento dell'affidabilità creditizia dei clienti nei prossimi mesi (in linea con la media regionale), mentre il 17% si aspetta un peggioramento (media regionale: 22%).
- Il 46% delle imprese del settore ritiene che l'incasso delle fatture insolute rappresenterà la principale sfida per la redditività nel 2021 (media regionale: 38%), mentre per il 44% la sfida principale sarà rappresentata dal contenimento dei costi (media regionale: 39%).

Prospettive del settore per il 2021

- Il 49% degli intervistati nel settore chimico italiano prevede un miglioramento dell'economia interna nei prossimi sei mesi (media regionale: 58%), mentre il 24% si aspetta un peggioramento (media regionale: 29%). Il 42% appare ottimista riguardo alla ripresa dell'economia globale, mentre il 32% teme un peggioramento. Il 44% delle imprese intervistate prevede un miglioramento del commercio internazionale (media regionale: 36%), mentre il 22% si aspetta un peggioramento.



Ritardi di pagamento e flusso di cassa

- I ritardi di pagamento interessano il 53% del valore totale delle fatture B2B nel settore italiano dei macchinari (un aumento significativo rispetto al 21% lo scorso anno). Il 45% delle imprese intervistate ha riferito tempi di incasso più lunghi per le fatture insolute (in media, 20 giorni in più). Il 50% non ha riscontrato variazioni nei tempi medi di incasso, mentre il 5% è riuscito ad incassare le fatture più velocemente rispetto al periodo pre-crisi.

- Il 70% degli intervistati ha riferito un aumento medio del DSO nel settore fino al 10%, mentre per il 30% delle imprese intervistate l'aumento è stato di oltre il 10%. Al momento, il DSO medio del settore si attesta a 114 giorni (un dato più alto rispetto alla media di 110 giorni per l'Europa Occidentale).
- Il 50% delle imprese ha riferito un calo di liquidità dovuto alla crisi economica (media regionale: 42%), mentre il 20% non ha riscontrato variazioni in termini di flusso di cassa. Ciò si pone a confronto con la media del settore a livello regionale (27%).
- Nell'ottica di tutelare i livelli di liquidità e di contenere i costi legati all'aumento dei ritardi di pagamento, il 50% degli intervistati nel settore (rispetto al 32% a livello regionale) ha ritardato i pagamenti ai propri fornitori, mentre il 40% ha dovuto effettuare tagli di personale (rispetto al 29% a livello regionale).

Modalità di valutazione dell'affidabilità creditizia dei clienti

- Dall'inizio della crisi economica il settore ha fatto sempre maggiore affidamento sulle informazioni di credito fornite direttamente dai clienti, oltre alle referenze bancarie che, unite all'analisi dei dati di bilancio ed alle referenze commerciali, rappresentano al momento le principali fonti di informazione nel settore.
- Nel valutare l'affidabilità creditizia, la priorità è data alla valutazione dello storico dei pagamenti del cliente ed alla sua capacità di generare cassa. Le imprese intervistate non prevedono di modificare questo approccio nei prossimi mesi.

Modalità di gestione del credito

- A seguito della crisi economica, le modalità di gestione del credito adottate dagli intervistati includono l'adeguamento dei termini di pagamento, la riduzione della dipendenza da un singolo acquirente e la richiesta di garanzie di credito. Nei prossimi mesi, le imprese prevedono di mantenere questo approccio e di aumentare la frequenza dei solleciti di pagamento.
- Le imprese intervistate si mostrano ottimiste riguardo all'affidabilità creditizia dei loro clienti per il prossimo anno: il 55% si aspetta un miglioramento, il 5% teme un peggioramento e il 30% non prevede variazioni. A livello regionale, il 55% prevede un miglioramento, il 19% un peggioramento e il 26% non si aspetta variazioni.
- Il 70% degli intervistati ritiene che il perdurare della crisi economica potrebbe rappresentare la principale sfida per la redditività nel 2021. A livello regionale, questo timore è condiviso da una percentuale significativamente più bassa di imprese (33%). Inoltre, il 55% degli intervistati ritiene che il mantenimento di un adeguato flusso di cassa rappresenterà la sfida principale (media regionale: 44%).

Prospettive del settore per il 2021

- La maggior parte delle imprese del settore mostra ottimismo riguardo all'economia interna (il 60% si aspetta un miglioramento, mentre il 25% teme un peggioramento). Il 50% degli intervistati si aspetta un miglioramento dell'economia globale, mentre il 20% prevede un peggioramento. Per quanto riguarda il commercio internazionale, il 55% si aspetta un miglioramento e il 30% un peggioramento.



ACCIAIO-
METALLI

Ritardi di pagamento e flusso di cassa

- Il 62% del totale delle fatture B2B nel settore siderurgico italiano risulta insoluto (in aumento rispetto al 31% lo scorso anno). Il 23% delle imprese intervistate ha riferito tempi di incasso più lunghi per le fatture insolute (in media, un mese in più), mentre il 73% non ha riscontrato variazioni. Soltanto il 3% degli intervistati è riuscito ad incassare le fatture più velocemente rispetto al periodo pre-pandemia.
- Il 43% delle imprese intervistate ha riferito un aumento del DSO fino al 10%, mentre per il 57% delle imprese intervistate l'aumento è stato di oltre il 10%. Al momento, il DSO medio nel settore si attesta a 95 giorni rispetto a 110 giorni a livello regionale.
- Il 37% degli intervistati ha riferito difficoltà in termini di flusso di cassa a causa della pandemia. Il 33% non ha riscontrato variazioni, mentre il 30% ha indicato un impatto positivo. Si tratta di dati pressoché in linea con la media regionale (39% impatto negativo, 36% nessun impatto e 25% impatto positivo).

 Atradius
Principali risultati dell'indagine

43%

delle aziende italiane, a seguito della pandemia, si è rivolta direttamente ai clienti per avere le informazioni creditizie ad essi relative (38% di intervistati in Europa occidentale)

Fonte: Barometro Atradius sui comportamenti di pagamento – Novembre 2020

- Nell'ottica di contenere i costi operativi a causa della crisi, il 40% delle imprese del settore ha dovuto effettuare tagli di personale (media regionale: 26%), mentre il 27% degli intervistati ha ritardato i pagamenti ai fornitori (in linea con la media a livello regionale).

Modalità di valutazione dell'affidabilità creditizia dei clienti

- Dall'inizio della crisi economica, le imprese del settore si sono affidate maggiormente alle informazioni di credito fornite direttamente dai loro clienti. Tuttavia, i dati di bilancio e le referenze bancarie continuano a rappresentare le principali fonti di informazione normalmente utilizzate nel settore per valutare l'affidabilità creditizia dei clienti.
- Il settore dà priorità alla valutazione della capacità del cliente di generare cassa e di fare fronte a cambiamenti improvvisi nel contesto economico e commerciale. Nei prossimi mesi, gli intervistati prevedono di mantenere questo approccio.

Modalità di gestione del credito

- Le imprese intervistate hanno rafforzato i loro processi di gestione del credito facendo maggiore ricorso al factoring e utilizzando l'autoassicurazione contro il rischio di credito. Nei prossimi mesi l'autoassicurazione continuerà a rappresentare la modalità preferita di gestione del rischio di mancato pagamento, unitamente ad un maggiore utilizzo delle lettere di credito.



- Per quanto riguarda le prospettive in termini di affidabilità creditizia dei clienti B2B nei prossimi mesi, le imprese italiane del settore si mostrano decisamente più ottimiste rispetto ai colleghi europei: il 57% si aspetta un miglioramento (media regionale: 39%), mentre soltanto il 7% teme un peggioramento (media regionale: 20%).

- Per gli intervistati in Italia, il contenimento dei costi rappresenterà la principale sfida per la redditività nel 2021: questa opinione è condivisa dal 67% delle imprese del settore rispetto al 45% in Europa Occidentale. L'efficacia delle misure di recupero dei crediti e le potenziali restrizioni nella concessione dei prestiti bancari rappresentano la seconda sfida principale, in entrambi i casi per il 57% degli intervistati (rispetto, rispettivamente, al 40% e al 35% a livello regionale).

Prospettive del settore per il 2021

- L'87% degli intervistati nel settore prevede un miglioramento dell'economia interna nei prossimi sei mesi (media regionale: 63%), mentre soltanto il 3% teme un peggioramento (media regionale: 22%). La maggior parte delle imprese mostra ottimismo per quanto riguarda le prospettive per l'economia globale (63% ottimista, 13% pessimista) e il commercio internazionale (77% ottimista, 10% pessimista). In entrambi i casi, le imprese italiane si mostrano più ottimiste rispetto ai colleghi europei.



Ritardi di pagamento e flusso di cassa

- I ritardi di pagamento nel settore italiano dei tessili hanno toccato il 60% del valore totale delle vendite tra aziende, un aumento decisamente significativo rispetto al 35% lo scorso anno. Il 48% delle imprese intervistate ha riferito tempi di incasso più lunghi per le fatture insolute (in media, 20 giorni in più). Per il 33% degli intervistati, i tempi medi di incasso delle fatture non hanno registrato variazioni, mentre per le restanti imprese intervistate i tempi di incasso sono stati più brevi rispetto al periodo pre-pandemia.
- Il 56% degli intervistati ha riferito un aumento medio del DSO fino al 10%, mentre per il 29% delle imprese intervistate l'aumento è stato di oltre il 10%. Al momento, il dato medio del DSO nel settore è pari a 200 giorni rispetto a 98 giorni a livello regionale.
- Il 35% degli intervistati ha riferito difficoltà in termini di flusso di cassa a causa della crisi legata alla pandemia. Il 38% non ha riferito alcun impatto, mentre per il 27% l'impatto è stato positivo (medie regionali: 38% impatto negativo, 37% nessun impatto e 25% impatto positivo).

- Nel tentativo di evitare carenze di liquidità, le imprese hanno dovuto aumentare la quantità di tempo e risorse dedicati alla riscossione delle fatture insolute oppure (48% degli intervistati) hanno fatto ricorso a finanziamenti aggiuntivi da fonti esterne (medie regionali: rispettivamente, 37% e 23%).

Modalità di valutazione dell'affidabilità creditizia dei clienti

- Dall'inizio della crisi economica, le imprese del settore hanno modificato il loro approccio e si sono affidate maggiormente alle informazioni di credito fornite direttamente dai clienti. Queste informazioni, unitamente ai dati di bilancio ed alle referenze bancarie, sono al momento le principali fonti utilizzate per la valutazione dell'affidabilità creditizia nel settore.
- Il settore dà priorità alla valutazione della redditività e della capacità di generare cassa dei clienti. La maggior parte degli intervistati prevede di continuare a monitorare questi indicatori finanziari nei prossimi mesi, unitamente alla flessibilità finanziaria dei propri clienti.

Modalità di gestione del credito

- Dall'inizio della pandemia, le imprese hanno esternalizzato più frequentemente le attività di recupero dei crediti e aumentato il ricorso all'autoassicurazione per gestire il rischio di mancato pagamento da parte dei clienti. Nei prossimi mesi, gli intervistati prevedono di ridurre la propria dipendenza da un singolo acquirente e di aumentare il ricorso all'autoassicurazione ed alle garanzie di pagamento.

- Il 46% degli intervistati si aspetta un miglioramento dell'affidabilità creditizia dei propri clienti, mentre il 27% prevede un peggioramento. Si tratta di dati sostanzialmente in linea con la media per l'Europa Occidentale (rispettivamente 47% e 22%).
- Il contenimento dei costi (51% delle imprese in Italia e 41% a livello regionale) e le potenziali restrizioni nella concessione dei prestiti bancari (46% in Italia e 30% in Europa Occidentale) sono considerati le principali sfide per la redditività nel 2021.

Prospettive del settore per il 2021

- Il 73% degli intervistati nel settore tessile italiano prevede un miglioramento dell'economia interna nei prossimi mesi (media regionale: 57%), mentre il 19% si aspetta un peggioramento (media regionale: 27%). La maggior parte delle imprese mostra ottimismo per quanto riguarda le prospettive per l'economia globale (50% ottimista, 40% pessimista) e il commercio internazionale (58% ottimista, 33% pessimista). Dal punto di vista delle prospettive per il commercio internazionale, le imprese italiane si mostrano più ottimiste dei loro colleghi a livello regionale.



Note metodologiche sul sondaggio in Europa Occidentale

Obiettivo dell'indagine

Atradius effettua ogni anno un sondaggio globale sui comportamenti di pagamento tra aziende attraverso interviste a campioni di imprese, i cui risultati confluiscano nel "Barometro Atradius sui comportamenti di pagamento tra aziende a livello internazionale". In questo studio, relativo all'Europa occidentale, che fa parte dell'edizione 2020 del Barometro, aziende di tredici paesi (Austria, Belgio, Danimarca, Francia, Germania, Grecia, Irlanda, Italia, Spagna, Svezia, Svizzera, Paesi Bassi e Regno Unito) sono state intervistate durante il sondaggio. A causa di un cambiamento nella metodologia di ricerca per questo studio, i confronti su base annua non sono fattibili per alcuni dei risultati, sebbene i valori dell'anno scorso siano usati come un punto di riferimento ove possibile.

Utilizzando un questionario, la società di ricerche di mercato CSA Research ha condotto 2.603 interviste. Tutte le interviste sono state condotte esclusivamente per Atradius.

Ambito dell'indagine

- **Universo di riferimento:** aziende di tredici paesi (Austria, Belgio, Danimarca, Francia, Germania, Grecia, Irlanda, Italia, Spagna, Svezia, Svizzera, Paesi Bassi e il Regno Unito). Sono stati intervistati i referenti interni alle aziende impegnati nella gestione dei crediti commerciali.
- **Struttura del sondaggio:** il piano strategico di campionamento consente di eseguire un'analisi dei dati per Paese, settore di attività dell'azienda e relative dimensioni. Consente inoltre di confrontare i dati riferiti a un settore specifico per ciascuno dei Paesi intervistati.
- **Processo di selezione:** le aziende sono state selezionate e contattate utilizzando un Internet panel a livello internazionale. Uno screening per il contatto appropriato e per il controllo delle quote è stato condotto all'inizio del colloquio.
- **Campione:** N = 2.603 persone sono state intervistate in totale (200 intervistati per Paese).
Intervista: Computer Assisted
- **Web Interviews (CAWI)** di durata di circa 15 minuti.
Periodo dell'intervista: Q3 2020.

Panoramica del campione – Totale interviste = 2.603

Paese	Interviste	%
Austria	200	8%
Belgio	200	8%
Danimarca	200	8%
Francia	200	8%
Germania	200	8%
Grecia	200	8%
Irlanda	201	8%
Italia	200	8%
Spagna	201	8%
Svezia	200	8%
Svizzera	200	8%
Olanda	200	8%
Gran Bretagna	201	8%

Settore di attività (totale Europa occidentale)

	Interviste	%
Manifatturiero	851	32.7
Commercio all'ingrosso	661	25.4
Dettaglianti/Distribuzione	569	21.9
Servizi	522	20.1

Dimensione d'impresa (totale Europa occidentale)

	Interviste	%
Micro impresa	599	23.0
PMI - impresa piccola	775	29.8
PMI - impresa media	615	23.6
Grande impresa	614	23.6

Esonero di responsabilità

Questo studio è fornito solo a scopo informativo e non è inteso come consulenza in materia di investimenti, consulenza legale o come raccomandazione di particolari transazioni, investimenti o strategie a qualsiasi lettore. I lettori devono prendere le proprie decisioni, commerciali o meno, indipendentemente dalle informazioni fornite in questo studio. Sebbene abbiano fatto ogni tentativo per garantire che le informazioni qui contenute siano state ottenute da fonti affidabili, Atradius non è da ritenersi in alcun modo responsabile per eventuali errori od omissioni o per risultati ottenuti dall'utilizzo di queste informazioni. Tutte le informazioni contenute in questo studio sono fornite "così come sono", senza alcuna garanzia di completezza, specificità del dato, tempestività e senza garanzia espresse o implicita relativa ad eventuali risultanze ottenute dal loro utilizzo, e senza garanzie di alcun tipo. In nessun caso Atradius, le società in partnership o società correlate, o i loro partner, agenti o dipendenti di tali società, saranno responsabili nei vostri confronti o nei confronti di chiunque altro per qualsiasi decisione o azione intrapresa facendo affidamento sulle informazioni contenute in questo studio o per qualsiasi danno consequenziale, particolare o simile, anche se avvisati della possibilità di tali danni. Copyright Atradius N.V. 2020.

Appendice statistica

L'Appendice statistica a questo studio è parte integrante dell'edizione di novembre 2020 del Barometro Atradius sui comportamenti di pagamento (risultati per l'Europa occidentale).

www.atradius.com/publications/

Il documento è scaricabile in formato **PDF** (solo in Inglese).



Copyright Atradius N.V. 2020

Se dopo aver letto questo studio desiderate maggiori informazioni su come proteggere i vostri crediti dal rischio d'insolvenza dei vostri clienti, potete visitare il [sito Atradius](#) oppure, se avete domande più specifiche, potete [inviare un messaggio](#) e chiedere di essere contattati da uno dei nostri incaricati. Nella sezione Pubblicazioni troverete molte altre pubblicazioni riguardanti l'economia globale, rapporti sui singoli paesi, analisi di settore, consigli sulla gestione del credito e approfondimenti su aspetti commerciali di attualità.

[Registratevi](#) per essere informati sulle nostre Pubblicazioni e ricevere notifiche settimanali sulla disponibilità di nuovi rapporti.

Per maggiori informazioni **sul nostro servizio di recupero crediti in Italia e nel mondo**, consultate il sito <https://atradiuscollections.com/global/>

Per informazioni su Atradius in Italia <https://atradius.it/>

Segui Atradius
sui social media



Atradius Crédito y Caución S.A.
de Seguros y Reaseguros
Rappresentanza Generale per l'Italia
info.it@atradius.com
www.atradius.it

Via Crescenzo, 12
00193 Roma

Bodio 2 – Viale L. Bodio, 37
20158 Milano

Tel. +39 06 68812.1
Fax +39 06 6874418

Tel. +39 02 63241.1
Fax +39 06 6874418