Atradius
Managing risk, enabling trade

Barometro Atradius sui comportamenti di pagamento 2023

Principali tendenze nei pagamenti tra imprese (B2B) e nella gestione del flusso di cassa

Italia

Il timore di insolvenze spinge all'adozione di misure stringenti per la gestione dei crediti

Informazioni sul Barometro Atradius sui comportamenti di pagamento

Il Barometro Atradius sui comportamenti di pagamento è un'indagine annuale che analizza le abitudini di pagamento tra imprese (B2B) nei mercati del mondo.

La nostra indagine è un'occasione per ascoltare direttamente dalle imprese intervistate in che modo stanno affrontando l'impatto che l'attuale situazione difficile dell'economia e del commercio sta avendo sul comportamento di pagamento dei loro clienti B2B.

L'indagine offre spunti preziosi per capire in che modo le imprese sono pagate dai loro clienti B2B e come rispondono ai problemi causati da comportamenti di pagamento negativi. Le risposte riguardo alle misure adottate per finanziare un bisogno improvviso di liquidità, ed agli strumenti di gestione del credito utilizzati dalle imprese per mitigare il rischio di problemi nel lungo periodo in termini di flusso di cassa, offrono, inoltre, informazioni preziose per capire in che modo le imprese rispondono alla questione cruciale dei ritardi di pagamento o delle insolvenze nell'attuale contesto di incertezza. Tuttavia, l'indagine si concentra anche sulle sfide e sui rischi che le imprese intervistate ritengono di dover affrontare nei prossimi mesi, oltre che sulle loro aspettative dal punto di vista della futura crescita.

I risultati della nostra indagine possono fornire informazioni utili sulle attuali dinamiche del comportamento di pagamento delle imprese nel commercio B2B e identificano le tendenze emergenti che potrebbero definirne il futuro.

Ciò può rivelarsi estremamente utile per le imprese che svolgono affari, o che prevedono di farlo, nei mercati presi in considerazione. In questo rapporto sono riassunti i risultati dell'indagine per l'Italia. L'indagine è stata condotta tra la fine del 1° trimestre e l'inizio del 2° trimestre del 2023 e i risultati andrebbero letti tenendo a mente questa premessa.

In questa edizione

Tendenze dei pagamenti tra imprese (B2B) e flusso di cassa 4
Il timore di insolvenze spinge all'adozione di misure stringenti per la gestione dei crediti

Dati principali e tabelle 5

Guardando al futuro 6
Le prospettive commerciali stanno peggiorando a causa del contesto economico incerto

Dati principali e tabelle 7

Profilo dell'indagine 8

Esonero di responsabilità

Questo documento ha scopi puramente informativi e non deve essere interpretato dal lettore come consulenza agli investimenti, parere legale o come raccomandazione per lo svolgimento di specifiche operazioni, investimenti o strategie. Il lettore deciderà autonomamente come interpretare le informazioni fornite, a fini commerciali o altro. Sebbene sia stata riservata la massima attenzione per garantire che le informazioni contenute in questo studio siano affidabili, Atradius declina ogni responsabilità per eventuali errori o omissioni, ovvero per i risultati ottenuti sulla base di queste informazioni. Tutte le informazioni contenute in questo studio sono fornite "così come sono", senza alcuna garanzia di completezza, accuratezza, tempestività o relativa ad eventuali risultanze ottenute da un loro eventuale utilizzo, e senza garanzie di alcun tipo, espresse o implicite. In nessun caso Atradius, le sue società partner o società correlate, o i loro partner, agenti o dipendenti, saranno responsabili nei confronti del lettore o di chiunque per qualsiasi decisione adottata o azione intrapresa facendo affidamento sulle informazioni contenute in questo studio o per qualsiasi perdita di opportunità, perdita di guadagno, perdita di produzione, perdita di affari o per danni indiretti, speciali o analoghi di qualunque genere, anche se a conoscenza della possibilità del verificarsi di tali danni.

Copyright Atradius N.V. 2023

Tendenze dei pagamenti tra imprese (B2B) e flusso di cassa

Il timore di insolvenze spinge all'adozione di misure stringenti per la gestione dei crediti

Le imprese intervistate in Italia hanno adottato un inasprimento significativo della loro politica di credito commerciale a causa di un contesto economico interno difficile caratterizzato da un forte aumento dei casi di insolvenza. Ciò è apparso evidente nella forte tendenza al ribasso delle vendite effettuate a credito con clienti B2B, le quali rappresentano ora, in media, il 58% di tutte le vendite tra imprese. Un'altra risposta delle imprese italiane all'aumento del rischio di mancato pagamento è stata la concessione ai propri clienti B2B di termini di pagamento notevolmente ridotti. I termini di pagamento si attestano ora, in media, a 43 giorni dalla fattura, fatta eccezione per il settore siderurgico che ha offerto termini di pagamento più lunghi per mantenersi competitivo sui mercati internazionali. La nostra indagine ha evidenziato che i costi legati alle fonti di finanziamento esterno per fare fronte a potenziali carenze di liquidità hanno rappresentato il fattore principale nella definizione dei termini di pagamento per le imprese intervistate in Italia. Un modo molto diffuso per reperire finanziamenti a breve termine, in particolare nel settore dei macchinari, è stata la richiesta di credito commerciale, un'opzione più conveniente rispetto al prestito bancario in un periodo di tassi di interesse elevati. Ciò ha evidenziato come le vendite a credito con i clienti B2B continuino a svolgere un ruolo importante per le imprese italiane.

Altri fattori presi in considerazione nella definizione dei termini di pagamento includevano la disponibilità di un'assicurazione del credito da parte dell'impresa, in particolare per quanto riguarda il settore dei macchinari. Il maggiore impatto del rischio di credito dei clienti riferito dalle imprese italiane è evidenziato dai ritardi di pagamento, che oggi interessano il 55% di tutte le vendite B2B. Il motivo principale dei ritardi di pagamento è stato imputato alla carenza di liquidità dei clienti. Anche la percentuale di crediti inesigibili ha mostrato un andamento negativo poiché interessa oggi l'8% di tutte le vendite B2B rispetto al 6% dello scorso anno. Si tratta di un'ulteriore prova del livello crescente di insolvenze che, tuttavia, si è ridotto della metà nel settore dell'acciaio/metalli. La risposta delle imprese intervistate in Italia per mitigare il problema dei ritardi di pagamento è stato il rafforzamento delle procedure interne di controllo dei crediti e un monitoraggio più stringente della qualità del credito dei clienti. Tutte queste azioni adottate dalle imprese intervistate in Italia hanno contribuito a contenere le oscillazioni del DSO. Il 17% degli intervistati ha riferito un peggioramento del DSO lo scorso anno, mentre il 24% ha indicato un miglioramento. In tutti i sottosettori, le imprese si sono dette consapevoli dell'importanza di un'efficace politica di gestione dei crediti. Quasi la metà delle imprese intervistate, in particolare nel settore agroalimentare, ha preferito ricorrere a strumenti interni di gestione del rischio di credito dei clienti.

Risultati principali dell'indagine

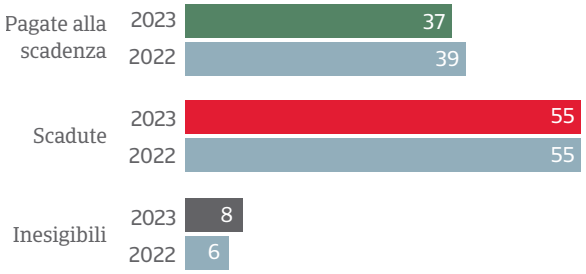
- L'indagine ha evidenziato una netta tendenza al ribasso delle vendite B2B effettuate a credito negli ultimi 12 mesi dalle imprese italiane intervistate a causa di un aumento del rischio di insolvenza dei clienti. Le vendite a credito si attestano ora, in media, al 58% di tutte le vendite tra imprese.
- I termini di pagamento concessi ai clienti B2B si sono notevolmente ridotti in risposta al peggioramento del contesto di rischio di credito commerciale e si attestano ora, in media, a 43 giorni dalla fattura, benché il settore dell'acciaio/metalli abbia adottato un approccio più rilassato.
- I costi necessari per reperire fonti di finanziamento esterno e fare fronte alle carenze di liquidità hanno rappresentato un fattore determinante nella definizione dei termini di pagamento. Nel caso dell'industria dei macchinari, i termini standard del settore hanno rappresentato il fattore principale, oltre alla disponibilità o meno di un'assicurazione del credito.
- Tra le imprese intervistate in Italia, i ritardi di pagamento interessano in media il 55% di tutte le fatture tra imprese. La percentuale di crediti inesigibili ha registrato un peggioramento e si attesta oggi all'8% di tutte le vendite B2B, in aumento rispetto al 6% dello scorso anno. Tuttavia, nel settore dell'acciaio/metalli il livello di crediti inesigibili si è ridotto della metà.
- Le imprese italiane hanno adottato una serie di misure nel tentativo di mantenere un buon flusso di cassa: il 46% delle imprese ha rafforzato i propri processi di controllo dei crediti e ha destinato risorse aggiuntive alla risoluzione delle controversie. Ciò ha contribuito a contenere le oscillazioni del DSO.
- Quasi la metà delle imprese intervistate in Italia ha preferito ricorrere a strumenti interni di gestione del rischio di credito dei clienti. Tuttavia, molte imprese hanno riferito una maggiore consapevolezza riguardo ai vantaggi di un'assicurazione del credito, in particolare nel settore dei macchinari.

Tuttavia, molte imprese hanno riferito che questa soluzione ha comportato l'esigenza di disporre di sufficiente capitale circolante in un contesto economico difficile. La nostra indagine ha evidenziato un interesse crescente verso i vantaggi di un'assicurazione del credito, tra cui l'accesso a dati di business intelligence, in particolare nel settore italiano dei macchinari.

I dati e le tabelle principali dell'indagine sono disponibili nelle pagine seguenti

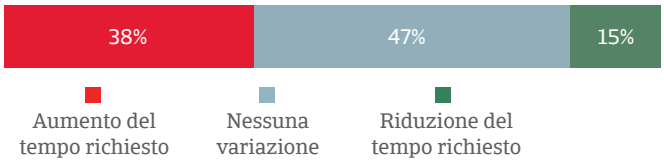
Italia

Italia
% del valore totale delle fatture B2B pagate alla scadenza, scadute e inesigibili (2023/2022)



Campione: tutti gli intervistati dell'indagine
Fonte: Barometro Atradius sui comportamenti di pagamento - Italia - 2023

Italia
% di intervistati che riferiscono variazioni della durata* dei pagamenti negli ultimi 12 mesi

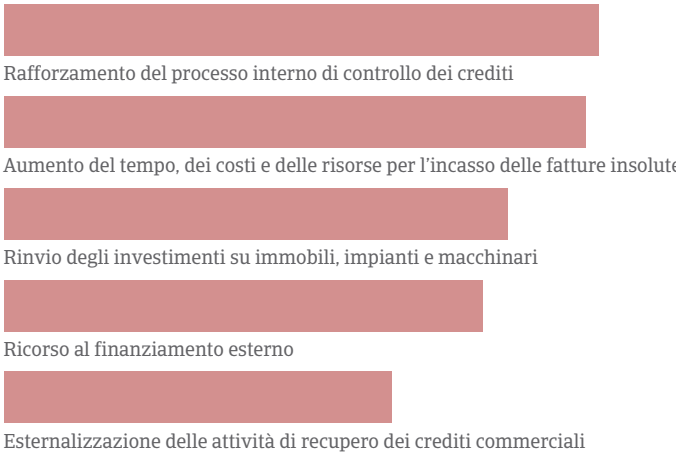


*quantità media di tempo richiesto per il pagamento da parte dei clienti B2B

Campione: tutti gli intervistati dell'indagine
Fonte: Barometro Atradius sui comportamenti di pagamento - Italia - 2023

Italia
Misure adottate per proteggere il flusso di cassa dal mancato pagamento dei clienti B2B

(% di intervistati - domanda a risposta multipla)



Campione: tutti gli intervistati dell'indagine
Fonte: Barometro Atradius sui comportamenti di pagamento - Italia - 2023

Domande dell'indagine

A quali fonti di finanziamento ha fatto principalmente ricorso la vostra impresa negli ultimi 12 mesi?

- 39% Prestiti bancari
- 35% Credito commerciale
- 34% Capitale proprio
- 34% Emissione di titoli di debito
- 30% Fondi interni

*domanda a risposta multipla

Campione: tutti gli intervistati dell'indagine (% di intervistati)
Fonte: Barometro Atradius sui comportamenti di pagamento - Italia - 2023

Guardando al futuro

Le prospettive commerciali stanno peggiorando a causa del contesto economico incerto

La fragilità dell'economia domestica, con un'inflazione che sta rallentando solo gradualmente, rappresenta, per le imprese intervistate in Italia, una fonte di preoccupazione per l'anno a venire. Uno dei timori principali è rappresentato dal fatto che il persistente aumento dei prezzi di materie prime ed energia metterà sotto forte pressione la struttura dei costi delle imprese.

Le imprese italiane intervistate si sono anche dette preoccupate dall'inflazione ostinatamente elevata in un momento di contrazione dei consumi delle famiglie e di debolezza dell'economia globale. Gli intervistati hanno inoltre espresso incertezza riguardo all'effetto dell'aumento dei tassi di interesse poiché potrebbe determinare un probabile rallentamento degli investimenti delle imprese quest'anno.

Nel complesso, la nostra indagine ha evidenziato come le imprese italiane intervistate guardino con pessimismo alle prospettive dal punto di vista della domanda e dei margini di profitto. Molte delle imprese intervistate temono di non essere in grado di generare un aumento di vendite e ricavi sufficiente per compensare le forti pressioni esercitate sulla loro struttura dei costi. In particolare, il settore agroalimentare si è mostrato pessimista riguardo a un eventuale miglioramento della domanda, mentre gli intervistati nel settore dei macchinari guardano con preoccupazione all'andamento dei margini di profitto. Per contro, il 48% delle imprese del settore dell'acciaio/metalli si è detto ottimista riguardo a un aumento della domanda nei prossimi 12 mesi. Guardando al futuro, le imprese intervistate in Italia si sono mostrate altrettanto caute per quanto riguarda l'andamento del DSO e il comportamento di pagamento dei clienti B2B: il 58% delle imprese ha dichiarato di non aspettarsi alcun cambiamento o di temere un peggioramento del DSO il prossimo anno, soprattutto tra gli intervistati del settore dei macchinari, il che potrebbe suggerire futuri problemi di flusso di cassa. Le restanti imprese italiane intervistate si aspettano un miglioramento del DSO. Profonda incertezza è stata espressa anche per quanto riguarda il comportamento di pagamento: il 61% delle imprese intervistate non prevede cambiamenti o teme un peggioramento da parte dei clienti B2B. Questo dato riflette i timori diffusi di un aumento dei livelli di insolvenza.

La nostra indagine ha evidenziato un chiaro andamento verso un cambio di approccio alla questione cruciale del rischio di credito commerciale: molte delle imprese intervistate in Italia hanno infatti affermato che adotterebbero una gestione strategica dei crediti che includa il ricorso a un'assicurazione del credito.

Risultati principali dell'indagine

- Guardando ai prossimi mesi, le imprese intervistate in Italia hanno riferito una serie di timori principali. In particolare, gli intervistati temono che i costi elevati di produzione continueranno a tenere sotto forte pressione la struttura dei costi delle imprese.
- Le imprese italiane hanno anche citato i prezzi elevati per l'energia come uno dei principali timori in un periodo di debolezza della domanda interna e di incertezza economica globale. L'aumento dei tassi di interesse rappresenta un'ulteriore preoccupazione che potrebbe rallentare gli investimenti delle imprese.
- Le imprese italiane intervistate hanno espresso un pessimismo diffuso riguardo alle prospettive in termini di domanda e margini di profitto per il prossimo anno. L'industria dell'acciaio/metalli è l'unico settore che si mostra in controtendenza, con il 48% delle imprese che dichiara ottimismo riguardo a un aumento della domanda.
- La nostra indagine ha evidenziato sentimenti contrastanti per quanto riguarda le prospettive in termini di DSO tra le imprese italiane: il 58% degli intervistati non si aspetta una variazione o teme un peggioramento del DSO, mentre il 42% prevede un lieve miglioramento.
- Un'opinione analoga è stata riferita per quanto riguarda le prospettive dal punto di vista del comportamento di pagamento dei clienti B2B per il prossimo anno: il 61% delle imprese in Italia non si aspetta un cambiamento o teme peggioramento della situazione, il che riflette il timore di un aumento crescente dei livelli di insolvenza.
- Il 41% degli intervistati ha ribadito l'intenzione di continuare a ricorrere a strumenti interni di gestione del rischio di credito dei clienti per il prossimo anno. Tuttavia, molte imprese hanno riferito che faranno probabilmente ricorso a un'assicurazione del credito.

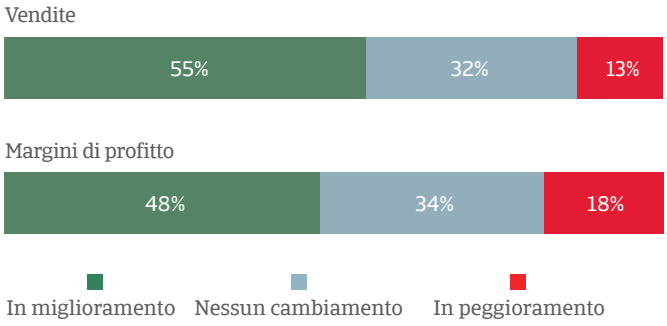
Secondo questi intervistati, questa soluzione consentirebbe in particolare di liberare capitale circolante da destinare al business, oltre che fornire accesso a informazioni di mercato di alta qualità. Per contro, il 41% delle imprese intervistate prevede di continuare a ricorrere a strumenti interni di gestione del rischio di credito dei clienti, il che comporta l'accantonamento di riserve di cassa per fare fronte a potenziali perdite derivanti da mancati pagamenti.

I dati e le tabelle principali dell'indagine sono disponibili nelle pagine seguenti

Italia

Italia
Guardando ai prossimi 12 mesi, quali cambiamenti vi aspettate in termini di vendite e margini di profitto?

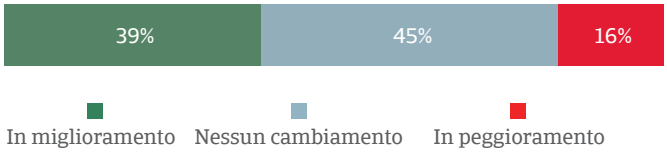
(% di intervistati)



Campione: tutti gli intervistati dell'indagine
Fonte: Barometro Atradius sui comportamenti di pagamento - Italia - 2023

Italia
Guardando ai prossimi 12 mesi, quali cambiamenti vi aspettate in termini di comportamento di pagamento dei vostri clienti B2B?

(% di intervistati)



Campione: tutti gli intervistati dell'indagine
Fonte: Barometro Atradius sui comportamenti di pagamento - Italia - 2023

Italia
Guardando ai prossimi 12 mesi: i 3 principali timori delle imprese intervistate

(% di intervistati - domanda a risposta multipla)

Campione: tutti gli intervistati dell'indagine
Fonte: Barometro Atradius sui comportamenti di pagamento - Italia - 2023

Domande dell'indagine

Quali cambiamenti vi aspettate in termini di DSO medio annuo nei prossimi 12 mesi?

(% di intervistati)

42% In miglioramento
34% Nessun cambiamento
24% In peggioramento

Campione: tutti gli intervistati dell'indagine
Fonte: Barometro Atradius sui comportamenti di pagamento - Italia - 2023

Profilo dell'indagine

Atradius svolge analisi annuali a livello internazionale sui comportamenti di pagamento delle imprese, i cui risultati sono pubblicati nel Barometro Atradius sui comportamenti di pagamento. Questo rapporto si concentra sulle imprese intervistate in Italia e fa parte dell'edizione 2023 del Barometro Atradius sui comportamenti di pagamento. A causa di un cambiamento nella metodologia di ricerca per questa indagine, i confronti su base annua non sono fattibili per alcuni dei risultati. Utilizzando un questionario, CSA Research ha condotto un totale di 212 interviste. Tutte le interviste sono state condotte esclusivamente per conto di Atradius.

Ambito dell'indagine

- **Popolazione di riferimento:** L'indagine ha coinvolto imprese in Italia intervistando il contatto interno all'impresa incaricato della gestione dei crediti commerciali.
- **Selezione del campione:** 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 uno specifico settore in ciascuno dei paesi oggetto dell'indagine.
- **Processo di selezione:** Le imprese sono state selezionate e contattate utilizzando un Internet panel a livello internazionale. All'inizio dell'intervista è stato condotto uno screening per il contatto appropriato e per il controllo delle quote.
- **Campione:** N=212 persone intervistate in totale. È stata mantenuta una quota sulla base di quattro categorie di grandezza per le imprese.
- **Intervista:** Interviste via web (CAWI) della durata approssimativa di 15 minuti. Periodo dell'intervista: tra la fine del 1° trimestre e l'inizio del 2° trimestre 2023.

Panoramica del campione – Interviste totali = 212

Settore commerciale	Interviste	%
Manifatturiero	53	25,0
Commercio all'ingrosso	114	53,8
Retail/Distribuzione	32	15,1
Servizi	13	6,1
TOTALE	**212**	**100**

Dimensione d'impresa	Interviste	%
PMI - Piccole imprese	40	18,9
PMI - Medie imprese	64	30,2
Imprese medio-grandi	78	36,8
Grandi imprese	30	14,2
TOTALE	**212**	**100**

Agroalimentare	72	34,0
Macchinari	64	30,2
Acciaio/metalli	76	35,8
TOTALE	**212**	**100**

Appendice statistica

L'Appendice Statistica contiene tabelle e dati dettagliati. La presente pubblicazione fa parte dell'edizione 2023 del Barometro Atradius sui comportamenti di pagamento, www.atradius.com/publications
Il documento è scaricabile in formato PDF (solo in inglese).

Interessati a saperne di più?

Consultate il sito web di Atradius dove troverete una vasta gamma di pubblicazioni aggiornate. Fate click qui per accedere alle nostre analisi di settore, rapporti sui singoli paesi e sull'economia globale, consigli sulla gestione del credito e approfondimenti su come proteggere i vostri crediti commerciali dal rischio di insolvenza dei vostri clienti.

Seguite Atradius per tenervi aggiornati sulle ultime novità e 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 B2B in **Italia e nel mondo**, consultate il sito atradiuscollections.com.

Per informazioni su Atradius in Italia, consultate il sito atradius.it

Seguite Atradius
sui social media:

@Atradius Atradius Atradius

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

Via Crescenzio, 12
00193 Roma
Tel. +39 06 68812.1
Fax +39 06 6874418

Bodio 2 – Viale L. Bodio, 37
20158 Milano
Tel. +39 02 63241.1
Fax +39 02 6874418