

Barometro Atradius sui comportamenti di pagamento

Italia

**Analisi dei comportamenti di pagamento
tra imprese (B2B) nel settore della chimica
(incluso il settore dell'energia), dei materiali
da costruzione e dell'acciaio/metalli**



Informazioni sul Barometro Atradius sui comportamenti di pagamento

Il Barometro Atradius sui comportamenti di pagamento è un'indagine annuale che analizza i comportamenti di pagamento tra imprese (B2B) nei mercati del mondo. L'edizione 2022 dei risultati dell'indagine per l'Italia è un'occasione preziosa per ascoltare direttamente dalle imprese dei settori della chimica (incluso il settore dell'energia), dei materiali da costruzione e dell'acciaio/metalli in che modo le loro attività commerciali stanno affrontando le ripercussioni devastanti dell'attuale situazione difficile dell'economia e del commercio.

Tuttavia, questa indagine fornisce soltanto un quadro sintetico nell'ambito di un contesto economico estremamente volatile e, pertanto, i risultati andrebbero letti tenendo a mente questa premessa. L'indagine è stata condotta il secondo e terzo trimestre 2022 e rispecchia in modo accurato la situazione dei tre settori alla metà dell'anno.

Gli argomenti trattati comprendono l'impatto dei ritardi o dei mancati pagamenti sulle imprese intervistate, il tempo medio necessario per l'incasso delle fatture B2B insolute, il modo in cui le imprese gestiscono il rischio legato alle vendite a credito tra imprese e le sfide previste per la redditività nel corso dei prossimi mesi.





In questa edizione

Informazioni sul Barometro Atradius sui comportamenti di pagamento		2
Chimica	Riepilogo dei principali risultati dell'indagine	4
	Ritardi di pagamento e flusso di cassa	5
	Prospettive del settore per il 2023	6
Materiali da costruzione	Riepilogo dei principali risultati dell'indagine	7
	Ritardi di pagamento e flusso di cassa	8
	Prospettive del settore per il 2023	9
Acciaio/metalli	Riepilogo dei principali risultati dell'indagine	10
	Ritardi di pagamento e flusso di cassa	11
	Prospettive del settore per il 2023	12
Profilo dell'indagine		13

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 garantire che le informazioni contenute in questa relazione 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 dal loro 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 danno consequenziale, particolare o analogo, anche se a conoscenza della possibilità del verificarsi di tali danni.

Copyright Atradius N.V. 2022



Chimica

Riepilogo dei principali risultati dell'indagine

Le turbolenze dell'economia spingono all'adozione di misure più stringenti per il controllo del rischio di credito

- L'adozione di una politica di credito commerciale più liberale ha avuto un impatto significativo sul settore chimico italiano. Il 40% delle imprese intervistate ha riferito un aumento delle vendite a credito tra imprese a causa dell'impennata della domanda da parte dei clienti esistenti sui mercati dell'export. Ciò è stato favorito dall'allungamento dei termini di pagamento che, al momento, si attestano a due mesi dalla data della fattura. Questo cambiamento della politica ha anche richiesto l'adozione di misure stringenti in un contesto economico difficile. Tra queste, la valutazione rigorosa della capacità di pagamento del cliente e la definizione di termini di pagamento per i clienti B2B in linea con i termini applicati dai propri fornitori.
- Le restanti imprese del settore chimico italiano non hanno riferito cambiamenti nella loro politica di credito nel corso degli ultimi dodici mesi. Tuttavia, le imprese intervistate hanno richiesto ai clienti B2B che stavano registrando un peggioramento significativo della loro situazione finanziaria di effettuare pagamenti in contanti. Al momento le vendite a credito tra imprese rappresentano due terzi delle vendite totali tra imprese nel settore chimico italiano, incluso il sottosettore dell'energia.

Il peggioramento del DSO fa crescere il timore di ritardi di pagamento

- La nostra indagine ha evidenziato che il settore chimico italiano ha subito forti ripercussioni a causa dei ritardi di pagamento dei clienti B2B nel corso degli ultimi dodici mesi. I casi di ritardo hanno interessato il 55% del valore totale delle fatture tra imprese, rispetto a una media del settore del 46% a livello europeo. La metà delle imprese intervistate ha imputato la causa dei ritardi di pagamento alla carenza di liquidità dei clienti. Un altro motivo è stato rappresentato da ritardi amministrativi nei processi di pagamento dei clienti che hanno dato origine a controversie. A causa dei ritardi di pagamento dei loro clienti, le imprese hanno rallentato i pagamenti ai propri fornitori. Inoltre, le imprese intervistate hanno rafforzato i propri processi di controllo dei crediti e dedicato più tempo e risorse interne per l'incasso delle fatture insolute.
- Queste misure hanno contribuito a contenere al minimo le oscillazioni del DSO e a mantenere un sufficiente flusso di cassa. Tuttavia, per un terzo delle imprese intervistate nel settore chimico italiano, il peggioramento del DSO è imputabile a una combinazione di ritardi di pagamento e inefficacia dei processi di recupero dei crediti. Ciò ha avuto un effetto negativo su costi e liquidità. Al momento il DSO si attesta ad oltre 100 giorni, un mese in più rispetto allo scorso anno. I crediti dichiarati inesigibili rappresentano il 6% del valore totale delle vendite tra imprese, un dato analogo a quello del settore chimico a livello europeo.



Chimica

Riepilogo dei principali risultati dell'indagine

Le difficoltà di liquidità spingono verso una gestione strategica dei crediti

- Nel complesso, i dati sottolineano un peggioramento significativo delle abitudini di pagamento tra imprese nel settore chimico italiano. Secondo le imprese intervistate, le difficoltà di liquidità hanno spinto i clienti B2B a dare priorità al pagamento delle fatture essenziali. In pratica, le fatture di importo più modesto sono state pagate più velocemente, mentre il pagamento delle fatture di importo significativo ha generalmente subito dei ritardi, una tendenza che potrebbe determinare un probabile peggioramento del DSO. Tutte le misure conseguenti per liberare liquidità sono state soprattutto il mantenimento della liquidità all'interno dell'impresa e la gestione interna del rischio di credito dei clienti, come riferito dal 60% delle imprese intervistate.
- Un quarto di queste imprese ha riferito di essere consapevole degli aspetti negativi di un approccio interno, che richiede l'accantonamento di riserve sufficienti per mitigare l'impatto di potenziali perdite. Uno dei timori è che l'impresa potrebbe non essere in grado di sopravvivere a causa delle difficoltà di generare una quantità sufficiente di nuove vendite per compensare una grande perdita. La nostra indagine ha evidenziato che la risposta di diverse imprese del settore chimico italiano è stata l'adozione di un approccio più strategico nella gestione dei crediti. Ciò include il ricorso all'assicurazione del credito e, se necessario, al factoring.

Prospettive del settore per il 2023: probabile aumento significativo dei casi d'insolvenza

- Guardando al futuro, il timore principale delle imprese del settore chimico italiano (incluso il sottosettore dell'energia) è di gran lunga l'attuale contesto economico difficile. Il timore più diffuso è che l'attuale crisi dell'energia, i problemi lungo le catene di fornitura e la pressione inflazionistica potrebbero frenare la ripresa dell'economia interna. La conseguenza è che le imprese temono un aumento dei casi d'insolvenza. Questo sentimento di profonda incertezza potrebbe spiegare il motivo per cui non sono previsti cambiamenti della politica di credito commerciale nei prossimi mesi. Le imprese intervistate prenderebbero in considerazione l'estensione del credito soltanto a clienti consolidati e affidabili per incoraggiare ordini ricorrenti.
- Il comportamento di pagamento di alcuni clienti dovrebbe mostrare un miglioramento in futuro; tuttavia, gli intervistati del settore chimico italiano non si aspettano un miglioramento significativo a breve termine. L'indagine ha tuttavia evidenziato il timore crescente di un peggioramento significativo del DSO nei prossimi mesi. Molte delle imprese intervistate ritengono che adottare un approccio più strategico nella gestione dei crediti avrebbe un impatto positivo poiché migliorerebbe il processo di gestione dei crediti riducendo le oscillazioni del DSO e stabilizzando, e quindi migliorando, il flusso di cassa.

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

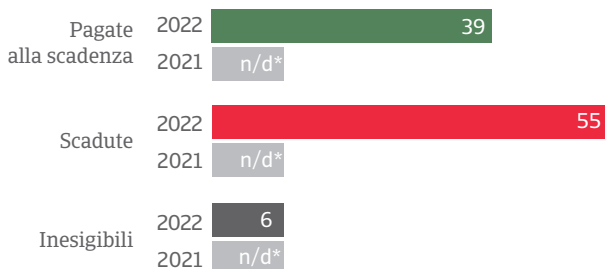


Chimica

Ritardi di pagamento e flusso di cassa

Settore chimico in Italia

% del valore totale delle fatture B2B pagate alla scadenza, scadute e dichiarate inesigibili (2022/2021)



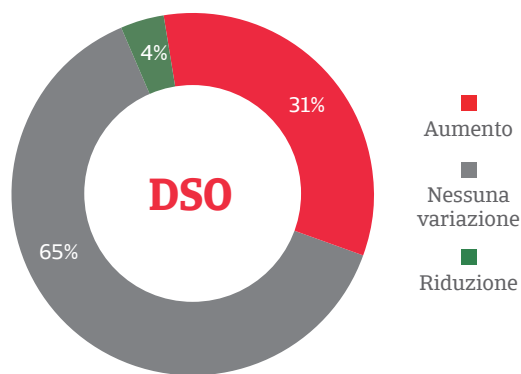
*n/d= 2021 dati non disponibili

Campione: tutti gli intervistati dell'indagine

Fonte: Barometro Atradius sui comportamenti di pagamento - Novembre 2022

Settore chimico in Italia

% di intervistati che riferiscono variazioni del DSO negli ultimi 12 mesi



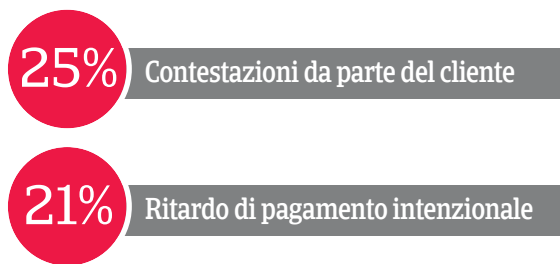
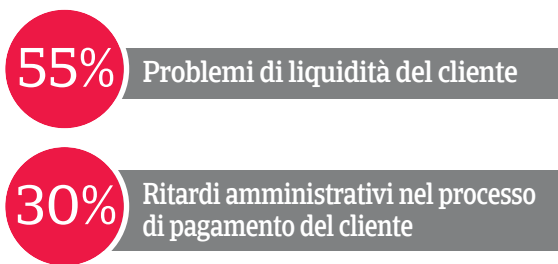
Campione: tutti gli intervistati dell'indagine

Fonte: Barometro Atradius sui comportamenti di pagamento - Novembre 2022

Settore chimico in Italia

Principali motivi del ritardo dei pagamenti da parte dei clienti B2B

(% di intervistati)



Campione: tutti gli intervistati dell'indagine

Fonte: Barometro Atradius sui comportamenti di pagamento - Novembre 2022

DOMANDE DELL'INDAGINE

Quali misure avete adottato per proteggere il vostro flusso di cassa dal rischio di credito dei clienti?

- #1 Rallentamento dei pagamenti ai nostri fornitori
- #2 Aumento del tempo, dei costi e delle risorse per l'incasso delle fatture insolute
- #3 Rafforzamento del processo interno di controllo dei crediti





Chimica

Prospettive del settore per il 2023

Settore chimico in Italia

Guardando al 2023: i 5 principali timori delle imprese del settore

(% di intervistati)



Attuale crisi dell'economia globale*



Protrarsi della pandemia



Rallentamento o mancata ripresa dell'economia domestica



Aumento delle insolvenze



Rallentamento o mancata ripresa di alcuni settori industriali

* A causa dell'interazione tra aumenti dei prezzi dell'energia e delle materie prime, inflazione, problemi lungo le catene di fornitura e tensioni geopolitiche

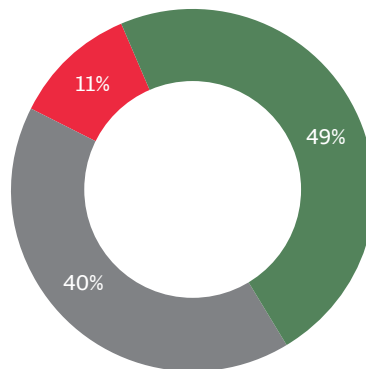
Campione: tutti gli intervistati dell'indagine

Fonte: Barometro Atradius sui comportamenti di pagamento - Novembre 2022

Settore chimico in Italia

Guardando al 2023: in termini di prospettive di crescita, quali sono le aspettative per la vostra impresa?

(% di intervistati)



In miglioramento Nessuna variazione In peggioramento

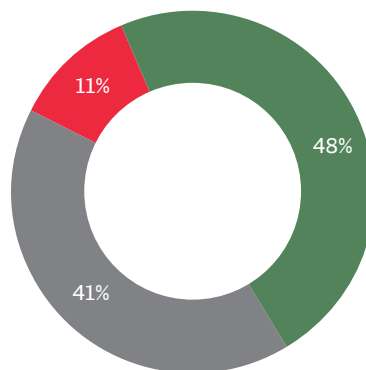
Campione: tutti gli intervistati dell'indagine

Fonte: Barometro Atradius sui comportamenti di pagamento - Novembre 2022

Settore chimico in Italia

Guardando al 2023: quali cambiamenti vi aspettate in termini di comportamento di pagamento dei vostri clienti B2B?

(% di intervistati)



In miglioramento Nessuna variazione In peggioramento

Campione: tutti gli intervistati dell'indagine


Fonte: Barometro Atradius sui comportamenti di pagamento - Novembre 2022

DOMANDE DELL'INDAGINE
Quali cambiamenti vi aspettate in termini di DSO medio annuo nei prossimi 12 mesi?

(% di intervistati)

7% In miglioramento
61% Nessuna variazione
32% In peggioramento





Materiali da costruzione


Riepilogo dei principali risultati dell'indagine

La volatilità dell'economia spinge verso termini di pagamento più lunghi

- Il timore principale delle imprese del settore italiano dei materiali da costruzione è di gran lunga che le attuali condizioni economiche turbolente stiano avendo gravi ripercussioni sulla liquidità dei clienti B2B. La nostra indagine ha evidenziato che i ritardi di pagamento sono diventati un problema significativo poiché anche i clienti B2B di lunga data potrebbero trovarsi in difficoltà a causa del continuo mutare delle condizioni commerciali. Si tratta chiaramente di uno dei problemi principali per le imprese in un mercato in cui oltre il 55% delle vendite B2B è effettuato a credito.
- La risposta delle imprese italiane del settore dei materiali da costruzione è stata l'introduzione di una politica commerciale più liberale. I termini di pagamento sono stati allungati (un approccio rivolto soprattutto ai clienti B2B consolidati) e si attestano ora a circa due mesi dalla data della fattura. L'obiettivo è di incoraggiare gli ordini ricorrenti da parte dei clienti esistenti e di mantenere i profitti (il 40% delle imprese intervistate ha riferito un aumento delle vendite a credito). Un altro fattore che incide sulla definizione dei termini di pagamento sono i termini fissati dai propri fornitori.

I ritardi di pagamento tra imprese sono imputati alle carenze di liquidità

- La nostra indagine ha evidenziato che il 53% delle fatture B2B è stato pagato in ritardo, mentre soltanto il 40% è stato pagato alla scadenza. Questi dati illustrano i problemi attualmente riscontrati dal settore italiano dei materiali da costruzione. Per tre imprese su cinque, i ritardi di pagamento sono stati causati dalla carenza di liquidità dei clienti. Tuttavia, un terzo delle imprese intervistate ha riferito che alcuni clienti B2B hanno intenzionalmente ritardato i pagamenti attribuendo la colpa a ritardi amministrativi nel processo di pagamento.
- Le imprese del settore italiano dei materiali da costruzione che abbiamo intervistato hanno risposto ai ritardi di pagamento e ai conseguenti problemi di flusso di cassa rallentando i pagamenti ai loro fornitori, pur consapevoli del rischio che ciò potrebbe determinare un effetto domino lungo la catena di fornitura del settore. Le imprese intervistate hanno anche offerto sconti a fronte di pagamenti anticipati e hanno dovuto dedicare più tempo e risorse per l'incasso delle fatture insolute. Queste misure sono state adottate nell'ambito di risorse interne per la gestione del rischio di credito, il che ha comportato l'accantonamento di riserve nell'ottica di mitigare l'impatto di potenziali perdite.



Materiali da costruzione

Riepilogo dei principali risultati dell'indagine

I dati preoccupanti del DSO spingono a modificare la politica di rischio di credito

- Questo livello di ritardi di pagamento ha avuto un effetto negativo sul DSO nel settore italiano dei materiali da costruzione. Il 42% delle imprese intervistate ha riferito un peggioramento del DSO e, di conseguenza, del flusso di cassa. A causa delle maggiori difficoltà per l'incasso dei crediti, le imprese intervistate hanno riferito che l'incasso delle fatture ha richiesto due mesi in più rispetto allo scorso anno e il DSO si attesta al momento ad oltre 100 giorni. Un altro problema significativo per il settore è il livello di crediti inesigibili, che rappresentano il 7% del valore totale delle vendite tra imprese.
- La percentuale di crediti inesigibili è tuttora considerata un rischio finanziario significativo per il settore italiano dei materiali da costruzione e potrebbe spiegare perché il 40% delle imprese intervistate si è dichiarato consapevole dei rischi legati alla gestione interna del rischio di credito dei clienti. La preoccupazione principale è l'accantonamento di fondi sufficienti per mitigare il probabile impatto di perdite alla luce degli attuali livelli di DSO. La nostra indagine ha evidenziato un conseguente interesse crescente verso il ricorso all'assicurazione del credito nell'ottica di proteggere la redditività dell'impresa.

Prospettive del settore per il 2023: probabile aumento del ricorso al credito commerciale

- Guardando al futuro, uno dei timori principali delle imprese del settore italiano dei materiali da costruzione è l'incertezza riguardo agli effetti della pandemia. Le imprese intervistate temono che potrebbe prolungare la crisi dell'economia globale, in aggiunta alla crisi energetica, alle tensioni geopolitiche e all'inflazione elevata. Tuttavia, circa il 70% delle imprese intervistate si mostra ottimista riguardo alle prospettive di crescita. Gli intervistati prevedono anche un maggiore ricorso al credito commerciale per incoraggiare gli ordini ricorrenti e aumentare le vendite pur mantenendo gli attuali livelli di attività.
- Il comportamento di pagamento dei clienti B2B non dovrebbe mostrare cambiamenti nel breve termine e il 58% delle imprese intervistate nel settore italiano dei materiali da costruzione non si aspetta oscillazioni del DSO per il prossimo anno. Il 32% delle imprese che riferiscono preoccupazione riguardo al peggioramento del DSO prevede di adottare una gestione più strategica dei crediti. Ciò comprende il ricorso all'assicurazione del credito per migliorare il processo di gestione dei crediti mantenendo al tempo stesso il DSO sotto controllo e stabilizzando, e persino migliorando, il flusso di cassa nei prossimi mesi.

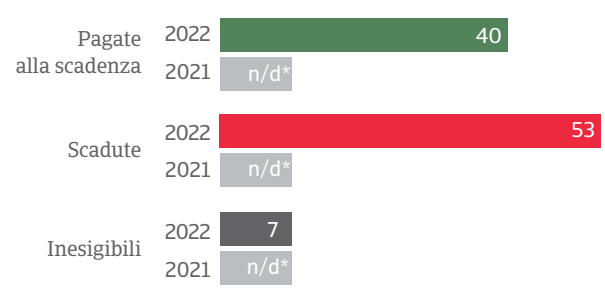
I dati e le tabelle principali dell'indagine sono disponibili nelle pagine seguenti



Materiali da costruzione

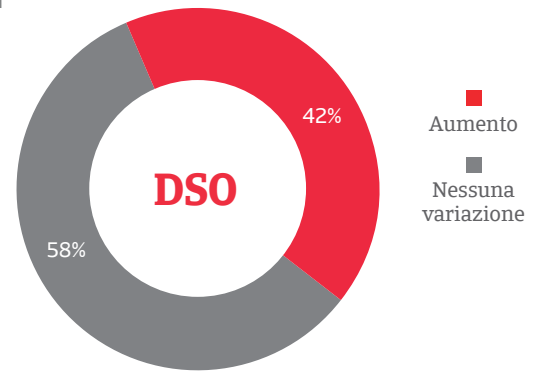
Ritardi di pagamento e flusso di cassa

Settore dei materiali da costruzione in Italia
 % del valore totale delle fatture B2B pagate alla scadenza, scadute e dichiarate inesigibili (2022/2021)



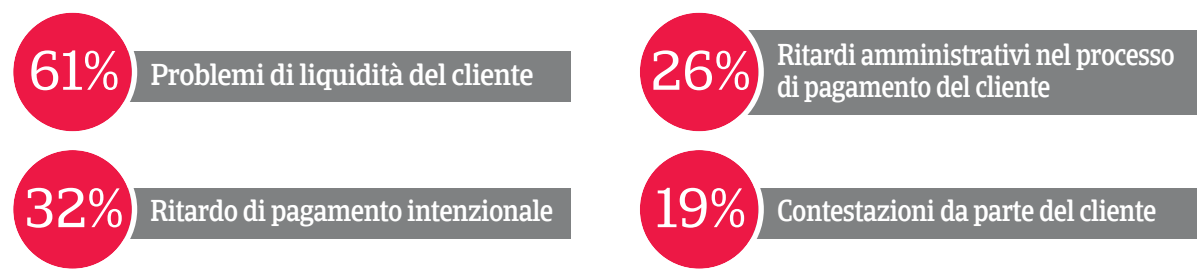
*n/d= 2021 dati non disponibili
 Campione: tutti gli intervistati dell'indagine
 Fonte: Barometro Atradius sui comportamenti di pagamento - Novembre 2022

Settore dei materiali da costruzione in Italia
 % di intervistati che riferiscono variazioni del DSO negli ultimi 12 mesi



Campione: tutti gli intervistati dell'indagine
 Fonte: Barometro Atradius sui comportamenti di pagamento - Novembre 2022

Settore dei materiali da costruzione in Italia
 Principali motivi del ritardo dei pagamenti da parte dei clienti B2B
 (% di intervistati)



Campione: tutti gli intervistati dell'indagine
 Fonte: Barometro Atradius sui comportamenti di pagamento - Novembre 2022

DOMANDE DELL'INDAGINE

Quali misure avete adottato per proteggere il vostro flusso di cassa dal rischio di credito dei clienti?

- #1 Rallentamento dei pagamenti ai nostri fornitori
- #2 Aumento del tempo, dei costi e delle risorse per l'incasso delle fatture insolute
- #3 Rafforzamento del processo interno di controllo dei crediti



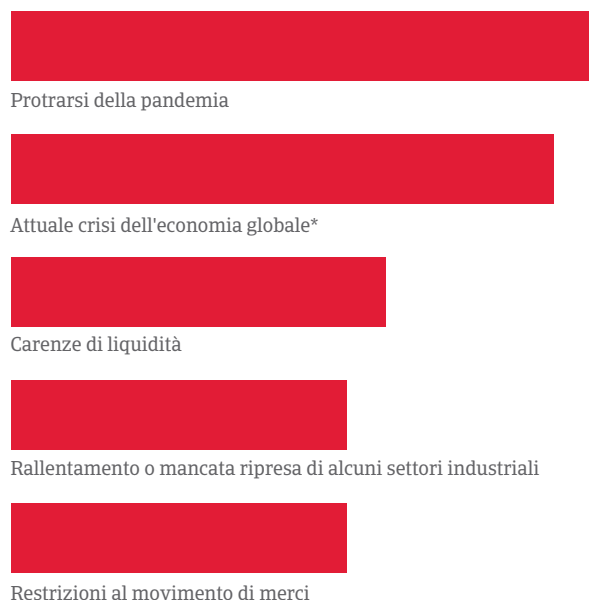
Materiali da costruzione

Prospettive del settore per il 2023

Settore dei materiali da costruzione in Italia

Guardando al 2023: i 5 principali timori delle imprese del settore

(% di intervistati)



* A causa dell'interazione tra aumenti dei prezzi dell'energia e delle materie prime, inflazione, problemi lungo le catene di fornitura e tensioni geopolitiche

Campione: tutti gli intervistati dell'indagine
Fonte: Barometro Atradius sui comportamenti di pagamento - Novembre 2022

DOMANDE DELL'INDAGINE

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

(% di intervistati)

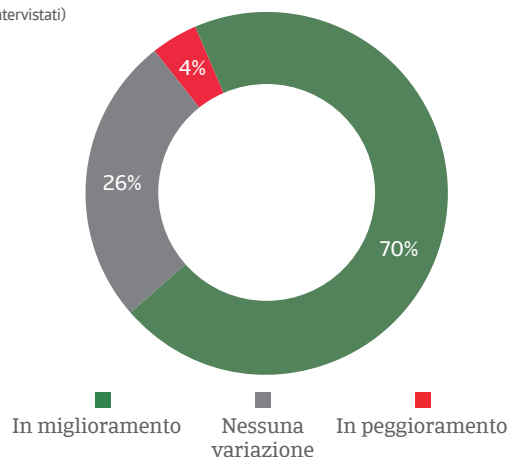
10% In miglioramento
58% Nessuna variazione
32% In peggioramento



Settore dei materiali da costruzione in Italia

Guardando al 2023: in termini di prospettive di crescita, quali sono le aspettative per la vostra impresa?

(% di intervistati)

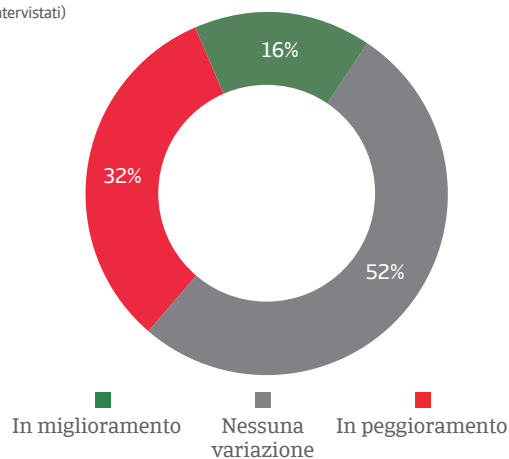


Campione: tutti gli intervistati dell'indagine
Fonte: Barometro Atradius sui comportamenti di pagamento - Novembre 2022

Settore dei materiali da costruzione in Italia

Guardando al 2023: 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 - Novembre 2022



Acciaio/metalli

Riepilogo dei principali risultati dell'indagine

Significativo aumento delle vendite a credito tra imprese

- La maggior parte delle imprese del settore italiano dell'acciaio/metalli sta effettuando le proprie vendite B2B a credito poiché la domanda per i loro prodotti è aumentata in modo significativo nel corso degli ultimi dodici mesi. Il 76% delle imprese intervistate ha riferito un maggiore ricorso al credito rispetto a un anno fa. Il motivo principale è di incoraggiare gli ordini ricorrenti e questo cambio di approccio ha determinato un aumento del 75% delle vendite B2B effettuate a credito.
- Allo stesso tempo, le imprese del settore italiano dell'acciaio/metalli hanno ridotto sensibilmente i loro termini di pagamento. I termini di pagamento medi si attestano ora a 40 giorni dalla data della fattura, un mese in meno rispetto allo scorso anno. La volontà di proteggere i margini di profitto è uno dei fattori che hanno contribuito alla riduzione dei termini di pagamento. Un altro fattore è stata la percezione diffusa di un aumento crescente del rischio di credito in un contesto di turbolenze economiche, tensioni geopolitiche e pressioni inflazionistiche.

Il rallentamento dei pagamenti da parte dei clienti determina problemi di flusso di cassa

- La nostra indagine ha evidenziato un peggioramento significativo delle abitudini di pagamento nel corso degli ultimi dodici mesi. Quasi l'80% delle imprese intervistate nel settore italiano dell'acciaio/metalli ha riferito un rallentamento dei pagamenti, attribuito in gran parte alle carenze di liquidità tra i clienti B2B. La conseguenza è stata un flusso di cassa negativo per gran parte del settore. Le imprese intervistate hanno risposto rallentando i pagamenti ai propri fornitori per mantenere la liquidità all'interno dell'impresa ed evitare il ricorso al finanziamento esterno. La percentuale di fatture insolute rappresenta al momento il 56% del valore totale di tutte le vendite B2B del settore.
- Nell'ottica di mitigare il problema, le imprese del settore italiano dell'acciaio/metalli hanno adottato una serie di misure. Alcune imprese hanno offerto sconti a fronte del pagamento anticipato delle fatture, altre hanno riferito un rafforzamento del processo di recupero dei crediti e altre ancora hanno esternalizzato le attività di recupero dei crediti e la gestione dei clienti problematici. Ciò ha consentito una lieve diminuzione del numero di crediti B2B insoluti lo scorso anno. La prova è nel fatto che il numero di crediti inesigibili si è quasi dimezzato rispetto a un anno fa, il che ha consentito di liberare capitale circolante e di aumentare l'elasticità finanziaria.



Acciaio/metalli

Riepilogo dei principali risultati dell'indagine

Maggiore ricorso all'assicurazione del credito in risposta ai problemi di DSO

- La solida crescita di vendite B2B per le imprese del settore italiano dell'acciaio/metalli ha tuttavia determinato un peggioramento del DSO. Il 63% delle imprese intervistate ha, infatti, riferito che il DSO si attesta oggi al dato preoccupante di 100 giorni. Questa lentezza dei pagamenti pone dei rischi potenziali di liquidità per la maggior parte delle imprese del settore che adottano processi interni di gestione del rischio di credito e devono quindi accantonare fondi per coprire le perdite.
- L'implementazione di un processo più solido per la gestione dei crediti è una delle misure interne utilizzate per cercare di ridurre il DSO. Le imprese intervistate nel settore italiano dell'acciaio/metalli hanno riferito di aver dovuto dedicare più tempo e risorse per l'incasso delle fatture insolute. Si tratta di misure onerose che hanno spinto un numero significativo di imprese del settore ad affidare la gestione del rischio di credito dei loro clienti a un assicuratore del credito. I benefici di questa scelta includono la protezione del flusso di cassa e dei profitti e la riduzione del DSO e delle riserve per crediti inesigibili. Questa soluzione è stata spesso utilizzata in combinazione con il factoring.

Prospettive del settore per il 2023: i timori crescenti rendono le prospettive incerte

- La maggior parte delle imprese del settore italiano dell'acciaio/metalli ha espresso timore riguardo a una crisi prolungata dell'economia globale. Le imprese intervistate si sono mostrate particolarmente preoccupate riguardo all'evoluzione della pandemia e della crisi energetica poiché temono che possano frenare la ripresa dell'economia domestica. Alcuni intervistati hanno anche espresso preoccupazione riguardo all'instabilità politica mondiale. Ciò nonostante, la nostra indagine ha evidenziato soltanto un lieve calo di fiducia rispetto alle prospettive di crescita, che si confermano ottimiste. Tuttavia, una potenziale riduzione della domanda di prodotti rappresenta un problema che potrebbe avere ripercussioni negative sulla situazione finanziaria del settore.
- Il 67% delle imprese intervistate nel settore italiano dell'acciaio/metalli ritiene possibile un peggioramento significativo del DSO (rispetto a soltanto il 25% un anno fa). Ciò potrebbe spiegare il motivo per cui due imprese su cinque ritengono che l'approccio migliore sia una gestione più strategica dei crediti. Il miglioramento dei processi di gestione dei crediti favorirebbe soprattutto le imprese che prevedono di aumentare le loro vendite a credito. Questa opinione si inserisce in un contesto di cauto ottimismo riguardo alle aspettative di un miglioramento delle abitudini di comportamento dei clienti.

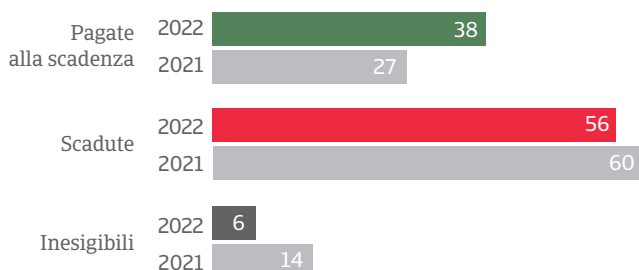
I dati e le tabelle principali dell'indagine sono disponibili nelle pagine seguenti

Acciaio/metalli

Ritardi di pagamento e flusso di cassa

Settore dell'acciaio/metalli in Italia

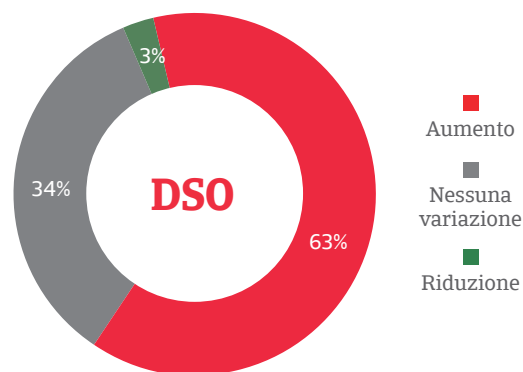
% del valore totale delle fatture B2B pagate alla scadenza, scadute e dichiarate inesigibili (2022/2021)



Campione: tutti gli intervistati dell'indagine
Fonte: Barometro Atradius sui comportamenti di pagamento - Novembre 2022

Settore dell'acciaio/metalli in Italia

% di intervistati che riferiscono variazioni del DSO negli ultimi 12 mesi

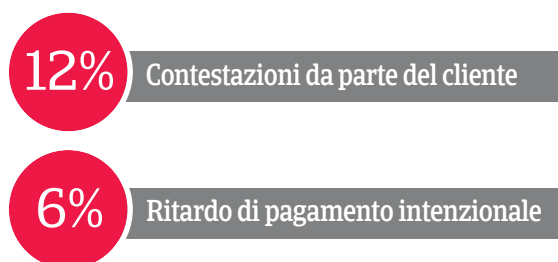
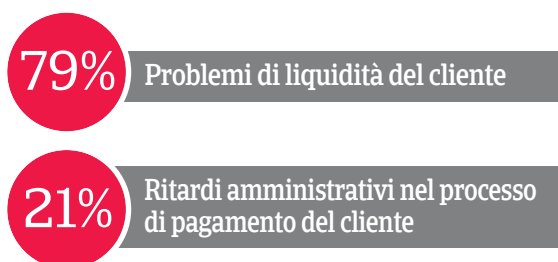


Campione: tutti gli intervistati dell'indagine
Fonte: Barometro Atradius sui comportamenti di pagamento - Novembre 2022

Settore dell'acciaio/metalli in Italia

Principali motivi del ritardo dei pagamenti da parte dei clienti B2B

(% di intervistati)



Campione: tutti gli intervistati dell'indagine
Fonte: Barometro Atradius sui comportamenti di pagamento - Novembre 2022

DOMANDE DELL'INDAGINE

Quali misure avete adottato per proteggere il vostro flusso di cassa dal rischio di credito dei clienti?

- #1 Rallentamento dei pagamenti ai nostri fornitori
- #2 Rafforzamento del processo interno di controllo dei crediti
- #3 Aumento del tempo, dei costi e delle risorse per l'incasso delle fatture insolute



Acciaio/metalli

Prospettive del settore per il 2023

Settore dell'acciaio/metalli in Italia

Guardando al 2023: i 5 principali timori delle imprese del settore

(% di intervistati)



Protrarsi della pandemia



Attuale crisi dell'economia globale*



Rallentamento o mancata ripresa dell'economia domestica



Rallentamento o mancata ripresa di alcuni settori industriali



Instabilità politica

* A causa dell'interazione tra aumenti dei prezzi dell'energia e delle materie prime, inflazione, problemi lungo le catene di fornitura e tensioni geopolitiche

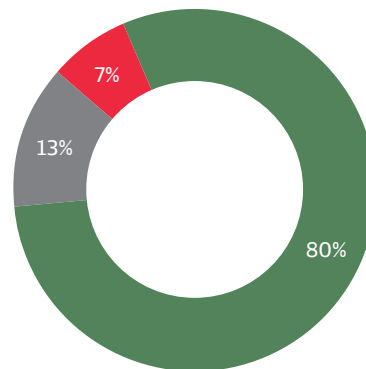
Campione: tutti gli intervistati dell'indagine

Fonte: Barometro Atradius sui comportamenti di pagamento - Novembre 2022

Settore dell'acciaio/metalli in Italia

Guardando al 2023: in termini di prospettive di crescita, quali sono le aspettative per la vostra impresa?

(% di intervistati)



In miglioramento Nessuna variazione In peggioramento

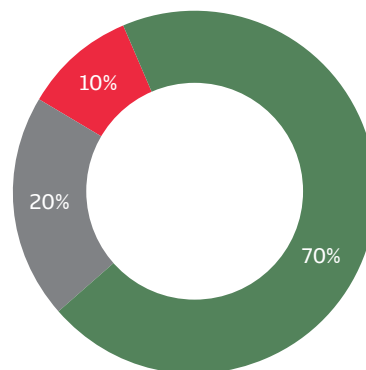
Campione: tutti gli intervistati dell'indagine

Fonte: Barometro Atradius sui comportamenti di pagamento - Novembre 2022

Settore dell'acciaio/metalli in Italia

Guardando al 2023: quali cambiamenti vi aspettate in termini di comportamento di pagamento dei vostri clienti B2B?

(% di intervistati)



In miglioramento Nessuna variazione In peggioramento

Campione: tutti gli intervistati dell'indagine

Fonte: Barometro Atradius sui comportamenti di pagamento - Novembre 2022

DOMANDE DELL'INDAGINE

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

(% di intervistati)

2% In miglioramento
31% Nessuna variazione
67% In peggioramento



Profilo dell'indagine

Obiettivi 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 italiane e fa parte dell'edizione 2022 del Barometro Atradius sui comportamenti di pagamento. A causa di un cambiamento nella metodologia di ricerca di questa indagine, i confronti su base annua non sono fattibili per alcuni dei risultati. Utilizzando un questionario, CSA Research ha condotto un totale di 200 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 = 200 persone intervistate in totale. È stata mantenuta una quota sulla base di tre categorie di grandezza per le imprese.
- **Intervista:** Interviste via web (CAWI) della durata approssimativa di 15 minuti. Periodo dell'intervista: tra il secondo e terzo trimestre 2022.

Copyright [Atradius N.V.](#) 2022

Se dopo avere 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 sarete ricontattati da uno dei nostri esperti. Nella sezione Pubblicazioni troverete molte altre pubblicazioni riguardanti l'economia globale, tra cui 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 B2Bin Italia e nel mondo, consultate il sito [atradiuscollections.com](#). Per informazioni su Atradius in Italia, consultate il sito [atradius.it](#).

Panoramica del campione – Interviste totali = 200

Settore commerciale	Interviste	%
Manifatturiero	125	63
Commercio all'ingrosso	43	20
Retail/Distribuzione	13	7
Servizi	19	10
TOTALE	200	100

Dimensione d'impresa	Interviste	%
Microimprese	16	8
PMI - Piccole imprese	21	11
PMI - Medie imprese	33	17
Grandi imprese	130	65
TOTALE	200	100

Settore commerciale	Interviste	%
Chimica	102	51
Materiali da costruzione	67	34
Acciaio/metalli	31	16
TOTALE	200	100

Appendice statistica

L'Appendice Statistica contiene tabelle e dati dettagliati. La presente pubblicazione fa parte dell'edizione di novembre 2022 del Barometro Atradius sui Comportamenti di Pagamento, disponibile su www.atradius.com/publications. [Il documento è scaricabile in formato PDF](#) (solo in inglese).

Segui 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 Crescenzo, 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