



Barometro Atradius sui comportamenti di pagamento

Indagine sui comportamenti di pagamento tra
aziende a livello internazionale
Americhe - principali risultati dell'indagine

Profilo dell'indagine per le Americhe

Obiettivi dell'indagine

Atradius svolge analisi annuali a livello internazionale sui comportamenti di pagamento delle aziende, i cui risultati sono pubblicati nel "Barometro Atradius sui comportamenti di pagamento". In questa indagine focalizzata sul continente americano, che fa parte dell'edizione 2017 del Barometro Atradius sui Comportamenti di Pagamento, sono state intervistate aziende di 4 paesi (Brasile, Canada, Messico e Stati Uniti d'America).

Utilizzando un questionario, Conclusr Research ha interpellato un campione di 871 intervistati. Tutte le interviste sono state condotte esclusivamente per conto di Atradius, senza alcuna combinazione di argomenti.

Ambito dell'Indagine

- Popolazione di riferimento: sono state intervistate aziende di 4 paesi (Brasile, Canada, Messico e Stati Uniti d'America). È stato intervistato il contatto interno all'impresa incaricato della gestione dei crediti commerciali.
- Processo di selezione - Indagine via internet: le aziende sono state selezionate e contattate utilizzando un elenco internazionale reperito su Internet. All'inizio dell'intervista è stato condotto uno screening per verificare l'adeguatezza del contatto e il controllo della quota.
- Campione: N = 871 persone intervistate in totale (circa n = 200 persone per paese). In ciascun paese è stata mantenuta una quota sulla base di tre categorie di grandezza per le imprese.
- Intervista: interviste personali via Web (WAPI) della durata di circa 15 minuti. Periodo dell'intervista: 2° trimestre 2017.

Panoramica del campione - Interviste totali = 871

Paese	n	%
USA	222	25.5%
Canada	212	24.3%
Messico	221	25.4%
Brasile	216	24.8%

Settore	n	%
Manifatturiero	267	30.7%
Ingresso / Dettaglio / Distribuzione	245	28.1%
Servizi	359	41.2%

Dimensione	n	%
Micro imprese	244	28.0%
PMI (Piccole e Media imprese)	480	55.1%
Grandi imprese	147	16.9%

È possibile che la somma di tutte le percentuali non corrisponda esattamente al 100%: ciò è dovuto all'arrotondamento dei risultati operato al momento della somma delle percentuali di risposta. Per garantire una rappresentazione più esatta possibile delle risposte fornite, abbiamo infatti scelto di non correggere i singoli risultati per raggiungere il totale del 100%.

Americhe - principali risultati dell'indagine

Le vulnerabilità legate alla nuova amministrazione Trump, unite alla rinegoziazione degli accordi NAFTA e ad altre questioni di natura politica, potrebbero spiegare il motivo per cui quest'anno gli intervistati prevedono di adottare misure di protezione aggiuntive per contrastare i rischi legati al crescente protezionismo degli USA.

Vendite a credito

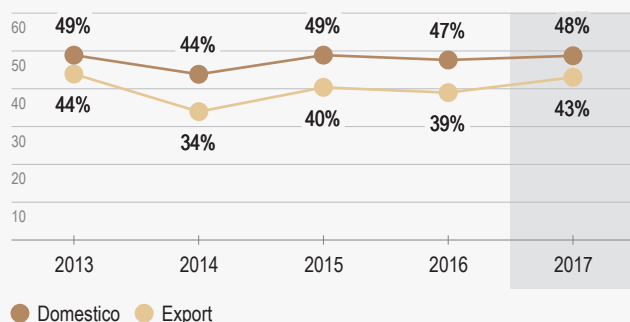
Con il 45,5% di vendite a credito tra aziende, gli intervistati nelle Americhe sembrano oggi più propensi a ricorrere a questa modalità di pagamento rispetto al 2016 (43,0%). L'aumento della percentuale di vendite totali a credito tra aziende nelle Americhe mostra un andamento opposto rispetto a quanto osservato in Europa, dove le vendite a credito hanno subito una lieve diminuzione portandosi dal 41,0% nel 2016 al 40,0% nel 2017.

- Come evidenziato nelle precedenti indagini, le aziende americane intervistate sono più propense a vendere a credito ai clienti domestici (48,3%) rispetto a quelli esteri (42,6%).

Fatta eccezione per gli Stati Uniti, dove la differenza non è particolarmente marcata (clienti domestici: 46,2%; esteri: 44,7%), tutti gli altri paesi intervistati nelle Americhe (Canada, Messico e Brasile) sembrano più riluttanti a vendere a credito ai clienti esteri rispetto alle imprese nazionali.

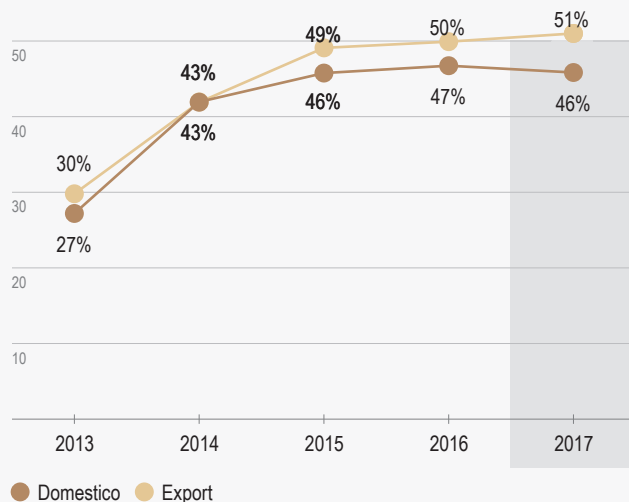
- Rispetto al 2016, tutti i paesi intervistati nella regione hanno aumentato le loro vendite a credito. Brasile e Canada hanno fatto registrare la percentuale più alta (rispettivamente, 47,7% e 45,9% di vendite a credito).

Vendite a credito tra aziende nelle Americhe (%)



Campione: aziende intervistate (attive sul mercato interno ed estero)
Fonte: Barometro Atradius sui comportamenti di pagamento - settembre 2017

Crediti insoluti clienti B2B nelle Americhe (media %)



Campione: aziende intervistate (attive sul mercato interno ed estero)
Fonte: Barometro Atradius sui comportamenti di pagamento - settembre 2017

Fatture insolte clienti B2B (%)

Dopo il lieve aumento registrato lo scorso anno (dal 47,6% nel 2015 al 48,4% nel 2016), la percentuale di fatture insolte da clienti B2B nelle Americhe sembra essersi stabilizzata (48,8% nel 2017).

- Il 92,6% degli intervistati americani (2016: 95,0%) ha riferito ritardi di pagamento da clienti nazionali. In media, il 46,2% delle fatture commerciali sul mercato interno risulta non pagato alla scadenza.
- La frequenza dei ritardi di pagamento dai clienti B2B esteri ha subito una lieve diminuzione (dal 91,0% nel 2016 al 90,0% quest'anno), mentre la percentuale di fatture estere rimaste insolte alla scadenza ha fatto registrare un moderato aumento (dal 50% nel 2016 al 51,4% quest'anno).
- Il dato più elevato per quanto riguarda la frequenza media dei ritardi di pagamento è stato registrato negli Stati Uniti (mercato interno: 96,2%; estero: 94,0%), mentre il dato più basso riguarda il Canada (mercato interno: 88,7%; estero: 86,1%).
- In linea con quanto osservato nelle precedenti indagini, il Messico sembra essere il paese maggiormente esposto ai ritardi di pagamento: il 54,8% del valore totale delle fatture relative a clienti nazionali e il 56,0% del valore totale delle fatture dei clienti esteri risulta pagato dopo la scadenza. Ciò ha inciso ovviamente sul DSO (Days Sales Outstanding) del paese che si è attestato a 47 giorni, un dato significativamente più alto rispetto alla media regionale (35 giorni).
- La percentuale di fatture commerciali insolte nelle Americhe (48,8%) è più alta rispetto alla media europea (41,1%).

Durata dei pagamenti (giorni medi)

A livello regionale, le dilazioni medie di pagamento nel 2017 si sono attestate a 61 giorni, a seguito di una riduzione dei termini medi di pagamento e di una moderata riduzione dei ritardi nella maggior parte dei paesi intervistati.

- Nel 2017 le dilazioni medie di pagamento concesse dagli intervistati nelle Americhe erano pari a 27 giorni (2016: 27 giorni).
- Le dilazioni medie di pagamento per quanto riguarda Messico (36 giorni) e Brasile (32 giorni) sono più lunghe rispetto alla media del continente americano.
- A livello regionale, i termini di pagamento più lunghi sono stati registrati in Messico. Le dilazioni medie concesse ai clienti B2B domestici sono state di 35 giorni (33 giorni nel 2016), mentre i clienti B2B esteri hanno avuto a disposizione, in media, 36 giorni (32 giorni nel 2016).
- Fatta eccezione per il Messico, tutti i paesi intervistati nel continente americano hanno riferito una riduzione dei ritardi di pagamento sul mercato interno.
- Per quanto riguarda i clienti B2B esteri, tutti gli intervistati americani (fatta eccezione per il Brasile) hanno indicato un aumento dei ritardi di pagamento nel 2017.
- Sulla base dei dati sopraindicati, gli intervistati in Canada hanno i tempi d'incasso più brevi (circa 53 giorni) e gli intervistati in Messico i tempi più lunghi (75 giorni).

Durata dei pagamenti nelle Americhe (giorni medi)



Campione: aziende intervistate (attive sul mercato interno ed estero)
Fonte: Barometro Atradius sui comportamenti di pagamento - settembre 2017



Principali fattori dei ritardi di pagamento

La motivazione più frequentemente citata dagli intervistati americani per quanto riguarda i ritardi di pagamento tra aziende continua ad essere l'insufficiente disponibilità di fondi.

- Secondo le imprese intervistate, i clienti interni hanno ritardato i pagamenti principalmente a causa dell'insufficiente liquidità (41,8%) e della volontà dell'acquirente di utilizzare le fatture in sospeso come fonte di finanziamento alternativo (28,2%). Benché le motivazioni principali per i ritardi di pagamento sul mercato interno siano in linea con quelle evidenziate a livello europeo (insufficiente disponibilità di fondi: 55,5%; volontà dell'acquirente di utilizzare le fatture in sospeso come fonte di finanziamento alternativo: 30,3%), la percentuale di risposte per l'insufficiente liquidità è stata molto più elevata nelle Americhe.
- I clienti esteri degli intervistati americani ritardano i pagamenti principalmente a causa della complessità delle procedure di pagamento (motivazione indicata dal 29,7% degli intervistati) e dell'insufficiente disponibilità di fondi (28,3%). Nel caso dell'Europa, la motivazione principale per i ritardi di pagamento dai clienti esteri è stata l'insufficiente liquidità (34,1%) seguita dalla complessità delle procedure di pagamento (28,2%).
- Canada (48,6%) e Messico (40,8%) sono i paesi con la percentuale più alta di ritardi a causa dell'insufficiente liquidità dei clienti interni. Per quanto riguarda i clienti esteri, i ritardi causati da problemi di liquidità sono stati indicati soprattutto dagli intervistati negli Stati Uniti (29,7%) e in Canada (28,7%).

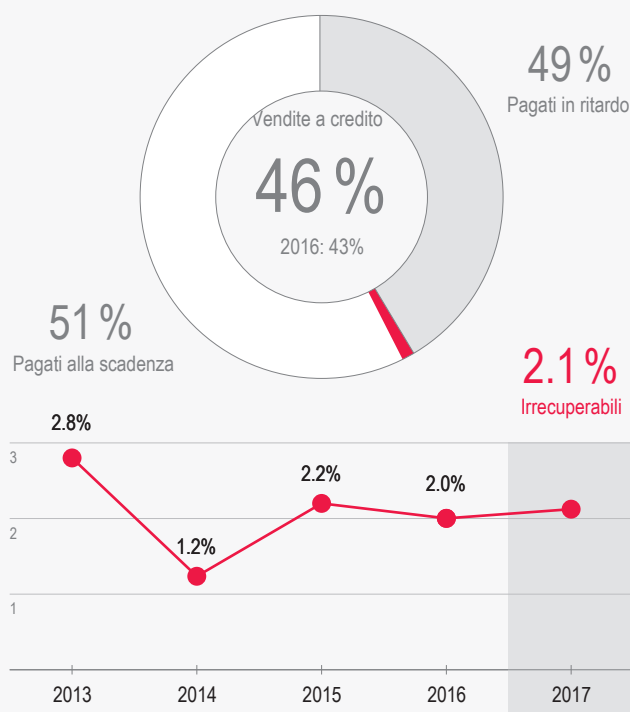
Protezione della redditività dell'impresa

Il 25,9% degli intervistati nelle Americhe prevede di adottare misure di protezione aggiuntive per contrastare i potenziali effetti negativi della Brexit, del rallentamento economico dell'Asia e della politica protezionista degli Stati Uniti. Si tratta di una percentuale significativamente più alta rispetto a quanto registrato in Europa (15,5%) e potrebbe evidenziare il timore da parte degli intervistati di un aumento dei rischi legati a questi sviluppi.

- In linea con quanto osservato in altre regioni, la maggior parte degli intervistati nelle Americhe (41,7%) ha indicato l'intenzione di mantenere gli attuali strumenti di gestione del credito.
- In media, il 31,9% degli intervistati americani ha espresso l'intenzione di aumentare i controlli sull'affidabilità creditizia degli acquirenti, mentre il 28,2% prevede di monitorare con maggiore attenzione il loro rischio di credito a fronte degli sviluppi sopraindicati. Si tratta dei due strumenti di gestione del credito maggiormente citati anche in Europa benché le percentuali siano significativamente più basse (rispettivamente, 20,0% e 17,4%).
- Anche se il protezionismo degli USA rappresenta la principale fonte di preoccupazione, gli intervistati nelle Americhe sembrano intenzionati a ricorrere alle medesime misure anche per quanto riguarda gli effetti della Brexit (valutazione più accurata dell'affidabilità creditizia: 29,6%; maggiore attenzione al rischio di credito: 26,2%), del rallentamento economico in Asia (valutazione più accurata dell'affidabilità creditizia: 30,9%; maggiore attenzione al rischio di credito: 27,6%) e del protezionismo degli USA (valutazione più accurata dell'affidabilità creditizia: 35,3%; maggiore attenzione al rischio di credito: 30,8%).



Crediti commerciali inesigibili nelle Americhe (% del valore totale dei crediti tra aziende)



Campione: aziende intervistate (attive sul mercato interno ed estero)
Fonte: Barometro Atradius sui comportamenti di pagamento - settembre 2017

Crediti inesigibili

The proportion of B2B receivables reported by respondents in the Americas as uncollectable is 2.1%, slightly higher than the level re-reported in 2016 (2.0%). Moreover, it is higher than the proportion of uncollectable receivables reported in Europe in 2017 (1.2%).

- Il dato riferito alle perdite su crediti sul mercato interno è maggiore rispetto a quello relativo ai clienti esteri (mercato interno: 1,5%; estero: 0,6%).
- Fatta eccezione per il Canada, tutti i paesi intervistati nella regione delle Americhe hanno riferito una percentuale media di crediti inesigibili pari o leggermente superiore alla media regionale (2,1%).
- In linea con quanto osservato nel 2016, il Brasile ha indicato la percentuale più alta di perdite su crediti commerciali (mercato interno: 1,8%; estero: 0,7%).
- I settori dell'edilizia, dei beni durevoli di consumo, dell'elettronica e dei servizi hanno fatto registrare la percentuale più alta di perdite su crediti commerciali sul mercato interno.
- Il fallimento o la cessazione delle attività del cliente (50,6%), l'anzianità del debito (35,2%) e l'inefficacia delle procedure di recupero (34,4%) sono tra le motivazioni principali indicate dagli intervistati.

Per ulteriori informazioni, invitiamo a consultare il "Global Collections Review" di Atradius Collections, che sarà disponibile a partire dal 24 ottobre 2017.

Comportamento di pagamento per settore

Guardando al futuro, la maggior parte degli intervistati nelle Americhe si aspetta un lieve miglioramento, piuttosto che un peggioramento, del comportamento di pagamento da parte dei clienti su fatture commerciali nei prossimi 12 mesi.

- Le aziende intervistate nei paesi americani oggetto dell'indagine hanno concesso dilazioni più lunghe ai clienti dei settori meccanico (37 giorni dalla data della fattura), tessile (33 giorni) e dei trasporti (30 giorni). I termini di pagamento più brevi hanno interessato i clienti dei settori dell'edilizia e dei servizi finanziari (per entrambi, 19 giorni).
- I clienti nei settori dell'edilizia e dei materiali da costruzione hanno fatto registrare i ritardi di pagamento più lunghi: rispettivamente, 27 e 39 giorni di ritardo nel pagamento delle fatture.
- La motivazione più frequentemente citata è stata l'insufficiente disponibilità di fondi, indicata dal 43,0% degli intervistati nel settore edile e dal 44,0% degli intervistati nel settore dei materiali da costruzione.
- Il 32,0% degli intervistati nel settore edile ha indicato la complessità delle procedure di pagamento quale motivazione principale dei ritardi. La seconda motivazione più frequentemente citata (35,0%) dagli intervistati nel settore dei materiali da costruzione sono le controversie in materia di qualità dei beni e servizi forniti.



I clienti B2B del settore **edile** hanno fatto registrare i ritardi di pagamento più lunghi.

Appendice statistica

L'appendice statistica a questo studio è parte integrante dell'edizione di settembre 2017 del Barometro Atradius sui comportamenti di pagamento (risultati per le Americhe) disponibile su www.atradius.com/publications

[Scarica in formato PDF](#) (in Inglese).

Profilo dell'indagine

Per ulteriori informazioni sugli obiettivi e l'ambito dell'indagine del Barometro Atradius sui comportamenti di pagamento, invitiamo a consultare il Profilo dell'indagine. [Survey Design](#).



Esclusione di responsabilità

Il presente studio ha scopi puramente informativi e non deve essere interpretato come raccomandazione per lo svolgimento di specifiche operazioni, investimenti ovvero per l'adozione di particolari strategie. Il lettore deciderà autonomamente come interpretare le informazioni fornite, a fini commerciali o altro. Sebbene sia stato fatto ogni sforzo per garantire che le informazioni contenute in questo studio siano state ottenute da fonti affidabili, Atradius declina ogni responsabilità per eventuali errori o omissioni, ovvero per i risultati ottenuti sulla base di queste informazioni. Tutte le informazioni contenute nel presente documento sono fornite senza elaborazioni, senza garanzie di completezza, accuratezza, puntualità o per i risultati di un loro eventuale utilizzo, e senza garanzie di alcun tipo, implicite o esplicite. Atradius, i suoi partner o i rispettivi partner, agenti e dipendenti declinano ogni responsabilità nei confronti di chiunque per decisioni prese o azioni intraprese sulla base delle informazioni contenute nel presente studio o per danni indiretti, speciali o analoghi subiti, anche se a conoscenza della possibilità del verificarsi di tali danni.

Copyright **Atradius N.V.** 2017

Se dopo aver letto questo rapporto desiderate maggiori informazioni su come proteggere i vostri crediti contro il 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 ulteriori approfondimenti sulle procedure per il recupero dei crediti B2B in Italia e all'estero, invitiamo a consultare il "Global Collections Review" di Atradius Collections (download gratuito previa registrazione), disponibile a partire dal 24 ottobre 2017 su www.atradiuscollections.com

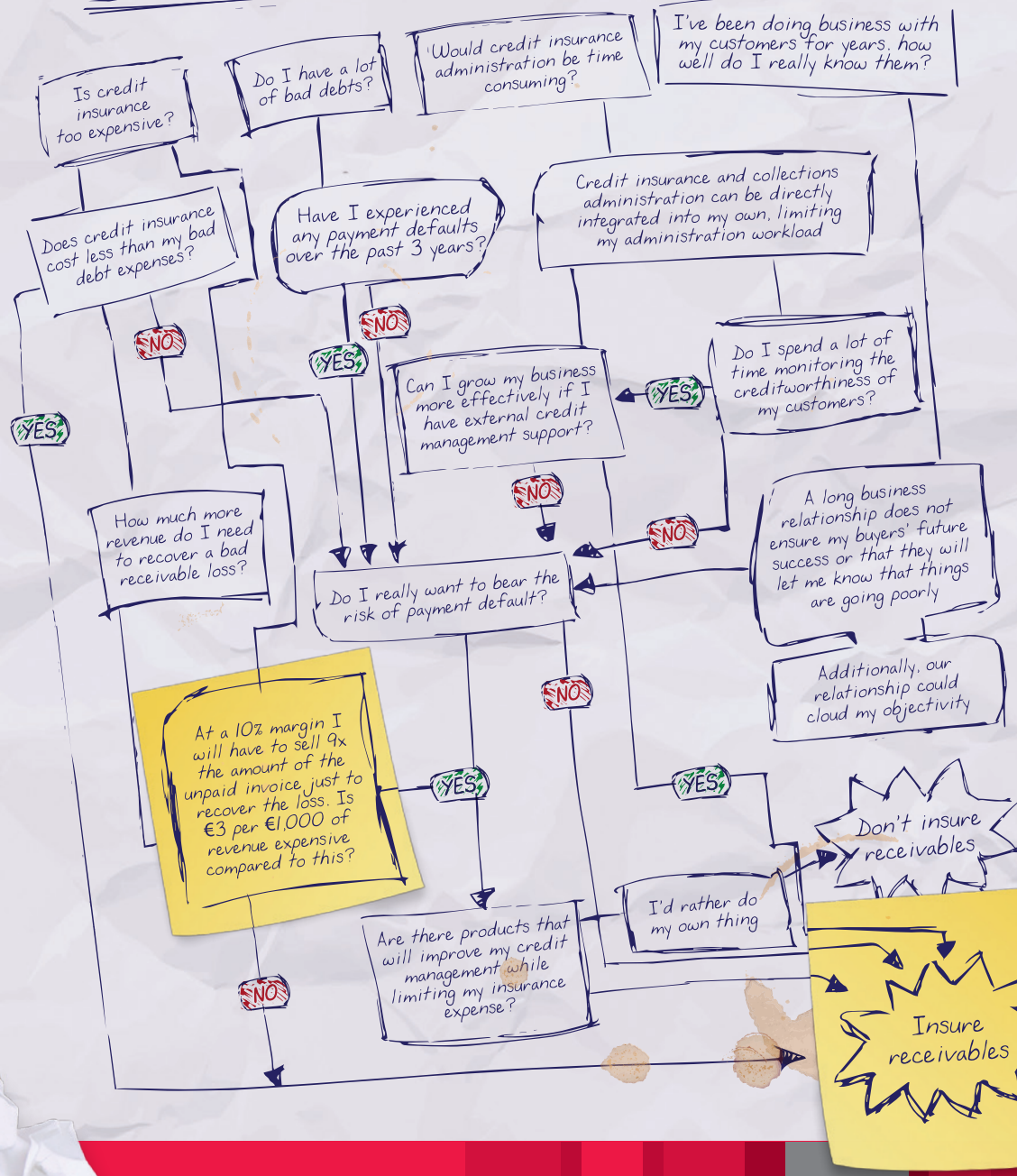
Seguite Atradius sui Social Media



Siete su Twitter? Seguite [@Atradius](#) o cercate [#atradiusppb](#)

Don't overcomplicate your decision about whether to use credit insurance

SHOULD I INSURE MY RECEIVABLES?



Managing risk, enabling trade

credit insurance | debt collection | business information

Atradius N.V.
 David Ricardostraat 1 · 1066 JS Amsterdam
 Postbus 8982 · 1006 JD Amsterdam
 The Netherlands
 Phone: +31 20 553 9111

info@atradius.com
 www.atradius.com