



# Barometro Atradius sui comportamenti di pagamento

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

## Brasile – principali risultati dell'indagine

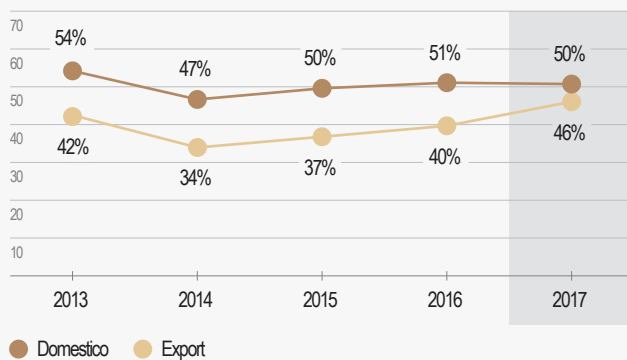
L'economia del Brasile sta registrando una lenta ripresa, con una crescita prevista del PIL dello 0,6% per quest'anno dopo la flessione del 3,6% nel 2016. Essendo relativamente bassa la quota di export verso gli Stati Uniti, il Brasile è meno esposto alla minaccia del protezionismo statunitense rispetto ad altri paesi del continente americano. Tuttavia, benché la Cina rappresenti un partner commerciale più grande rispetto agli USA, le aziende brasiliane intervistate guardano con maggiore preoccupazione alla politica protezionista degli USA piuttosto che ai rischi derivanti dal rallentamento economico in Asia o dall'impatto della Brexit.

### Vendite a credito

Rispetto agli altri paesi analizzati nel continente americano (Messico, Stati Uniti d'America e Canada) e in linea con quanto osservato nel 2016, gli intervistati in Brasile sono risultati i più propensi a vendere a credito. Inoltre, quest'anno le vendite a credito tra aziende in Brasile (47,7%) hanno registrato un lieve aumento rispetto al 2016 (45,5%).

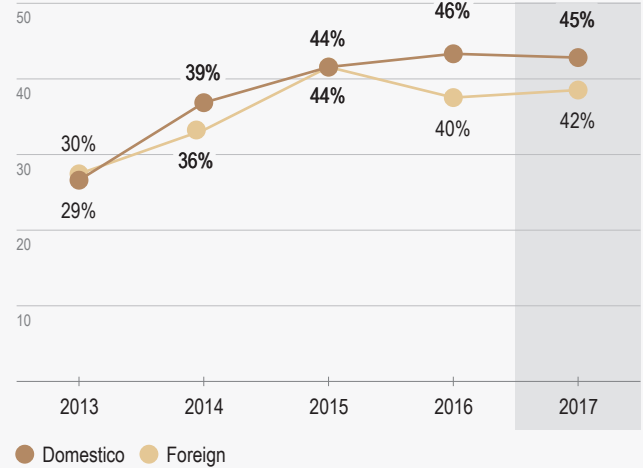
- In media, il 49,9% delle vendite ai clienti interni è stato effettuato a credito. Si tratta di un dato più alto rispetto alle vendite a credito ai clienti esteri (45,5%).
- La maggiore riluttanza a vendere a credito all'estero e il livello elevato di fiducia nei confronti delle transazioni sul mercato interno sono sentimenti diffusi in Brasile e nel continente americano (fatta eccezione per gli USA, dove questa preferenza non è risultata particolarmente evidente nel 2017).
- I risultati dell'indagine mostrano che quest'anno la percentuale di vendite a credito tra aziende in Brasile (47,7%) è leggermente superiore alla media del continente americano (45,5%).

### Vendite a credito tra aziende in Brasile (%)



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

### Crediti insoluti clienti B2B in Brasile (media %)



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

### Fatture insolte clienti B2B (%)

Dopo la lieve diminuzione registrata lo scorso anno (dal 44,0% nel 2015 al 43,3% nel 2016), la percentuale di fatture commerciali insolte in Brasile sembra mantenersi stabile (43,6% nel 2017).

- Nel 2017, il 92,7% delle aziende brasiliane intervistate ha riferito ritardi di pagamento da parte dei clienti sul mercato interno. Si tratta di una percentuale più alta rispetto al dato relativo ai clienti esteri (86,5%).
- La percentuale di intervistati che ha indicato ritardi di pagamento sulle fatture commerciali a clienti interni ed esteri è aumentata quest'anno rispetto al 2016, quando il dato riferito era del 91,4% per i clienti interni e dell'80,3% per i clienti esteri.
- In media, il 44,8% del valore totale delle fatture sul mercato interno e il 42,4% sul mercato estero è risultato insoluto alla scadenza: la percentuale relativa ai clienti interni ha registrato un lieve calo rispetto al 2016 (46,4%), mentre il dato relativo alle fatture insolte da parte dei clienti esteri è in moderato aumento (40,2% lo scorso anno).
- Il DSO (Days Sales Outstanding) del Brasile è pari a 30 giorni (invariato sul 2016), ossia 5 giorni in meno rispetto alla media per le Americhe.
- Guardando al futuro, il 36,8% degli intervistati in Brasile non si aspetta variazioni a livello del DSO nei prossimi 12 mesi. Tuttavia, il 30,6% prevede un moderato aumento, mentre il 17,7% si aspetta una lieve diminuzione.



## Dilazioni medie di pagamento (giorni)

Con una media di 63 giorni, il Brasile si pone a livello regionale subito dopo il Messico (75 giorni) per quanto riguarda la lunghezza dei tempi d'incasso delle fatture.

- Nel 2017 le imprese brasiliane intervistate hanno concesso ai loro clienti interni dilazioni medie di pagamento pari a 31 giorni dalla data della fattura. Si tratta di 2 giorni in meno rispetto alle dilazioni medie indicate nel 2016.
- Al contrario, i termini di pagamento medi concessi ai clienti esteri si sono allungati (da 29 giorni nel 2016 a 33 giorni quest'anno).
- Gli intervistati in Brasile hanno riferito una lieve diminuzione dei ritardi di pagamento da parte delle aziende sul mercato interno ed estero. In media, i ritardi di pagamento da parte dei clienti sul mercato interno si attestano a 30 giorni (2016: 32 giorni), mentre i clienti esteri pagano le fatture con un ritardo medio di 31 giorni (2016: 32 giorni).
- Nonostante le lievi variazioni indicate per quanto riguarda dilazioni e ritardi di pagamento, e in linea con il 2016, i fornitori brasiliani devono aspettare circa 63 giorni per incassare le fatture.
- Rispetto alla media regionale, nel 2017 gli intervistati hanno dovuto attendere due giorni in più rispetto ai colleghi degli altri paesi del continente americano (61 giorni). Si tratta di una differenza in rapporto allo scorso anno, quando la media regionale era di 66 giorni e gli intervistati brasiliani avevano riferito 3 giorni in più.



## Principali ragioni dei ritardi di pagamento

L'insufficiente disponibilità di fondi è stata citata quale motivazione principale per i ritardi di pagamento in Brasile e nelle Americhe.

- Il 38% delle aziende brasiliane intervistate ha indicato l'insufficiente liquidità quale motivazione principale per i ritardi di pagamento da parte dei clienti sul mercato interno. Si tratta di una percentuale leggermente più bassa rispetto alla media regionale (41,8%).
- Per quanto riguarda i clienti esteri, il 31,6% degli intervistati in Brasile ha riferito che i ritardi sono causati principalmente dalla complessità delle procedure di pagamento. Questa motivazione è anche la più citata a livello regionale (29,7%).
- I ritardi nel pagamento delle fatture commerciali sul mercato interno sono attribuiti anche alla volontà del cliente di utilizzare le fatture in sospeso come fonte di finanziamento alternativo e all'insolvenza formale dell'acquirente (per entrambi il 23,9%). A livello regionale, il 28,2% degli intervistati ha indicato l'utilizzo delle fatture in sospeso come fonte di finanziamento alternativo, mentre il 23,3% ha attribuito il ritardo all'insolvenza formale del cliente.
- La seconda motivazione principale per i ritardi di pagamento da parte dei clienti esteri è l'inefficienza del sistema bancario, citata dal 28,7% degli intervistati, mentre a livello regionale la seconda motivazione principale risulta essere l'insufficiente disponibilità di fondi (28,3%).
- Soltanto il 17,8% delle aziende brasiliane intervistate ha affermato che i ritardi di pagamento non hanno avuto un impatto significativo sulla loro attività. Al contrario, il 22,2% degli intervistati ha riferito perdite economiche e il 43,3% è stato costretto ad adottare misure specifiche di correzione del flusso di cassa.

## Durata dei pagamenti in Brasile (giorni medi)



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



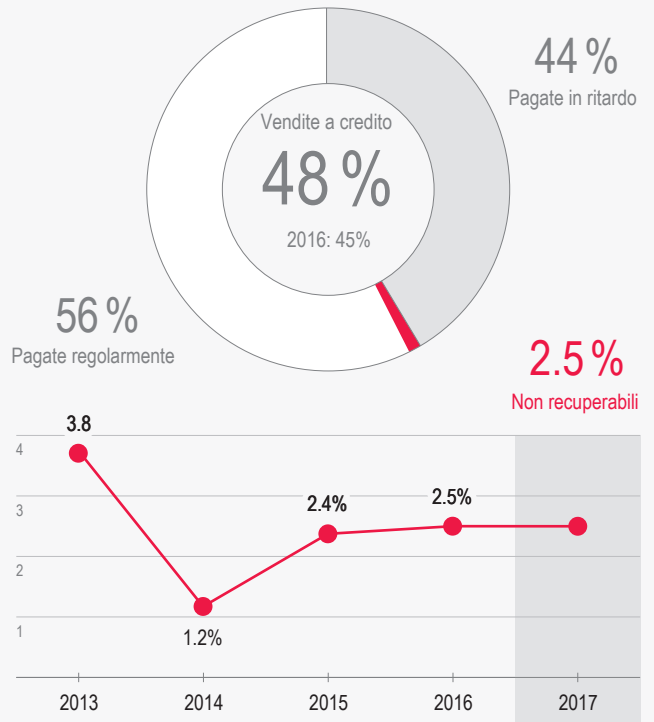
## Protezione della redditività dell'impresa

Insieme agli intervistati in Messico (30,7%) e negli Stati Uniti (27,7%), le aziende brasiliane sono maggiormente inclini ad aumentare l'utilizzo di strumenti di gestione del credito contro il potenziale impatto della Brexit, il rallentamento economico in Asia e il protezionismo degli USA.

- Il 47,1% degli intervistati in Brasile ha dichiarato di non prevedere l'adozione di misure aggiuntive di gestione del credito. Tuttavia, il 27,6% (una percentuale più alta rispetto alla media regionale del 25,9%) ha intenzione di adottare misure di protezione aggiuntive contro il rischio derivante da questi sviluppi.
- Le aziende brasiliane intervistate prevedono, in particolare, di aumentare i controlli sull'affidabilità creditizia dei clienti (32,5%) e sul loro rischio di credito (31,1%). Si tratta di un approccio simile a quello riscontrato negli altri paesi del continente americano (valutazione dell'affidabilità creditizia: 28,2%, monitoraggio del rischio di credito: 30,8%).
- Il protezionismo da parte degli USA sembra essere la motivazione principale per l'adozione di misure specifiche da parte delle aziende brasiliane intervistate (valutazione dell'affidabilità creditizia: 36,0% e monitoraggio del rischio di credito: 33,7%).
- Quale misura di protezione contro l'impatto della Brexit e il rallentamento economico in Asia, gli intervistati brasiliani prevedono di verificare l'affidabilità creditizia degli acquirenti (Brexit: 28,7%; rallentamento in Asia: 32,9%) e di monitorare con maggiore frequenza il loro rischio di credito (Brexit: 27,3%; rallentamento in Asia: 32,2%).



## Crediti commerciali inesigibili in Brasile (% del valore totale dei crediti B2B)



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

## Crediti inesigibili

Tra i paesi intervistati nel continente americano, il Brasile ha indicato la quota più alta di crediti commerciali inesigibili (2,5%). Si tratta di una percentuale leggermente superiore rispetto alla media regionale (2,1%).

- Come nel 2016, il dato riferito alle perdite su crediti sul mercato interno è superiore a quello relativo ai clienti esteri. Anche se il valore totale dei crediti commerciali inesigibili si è mantenuto stabile al 2,5%, sono state registrate alcune variazioni per quanto riguarda le due differenti tipologie di clienti.
- Più nello specifico, il valore dei crediti commerciali inesigibili sul mercato interno ha subito una lieve diminuzione (dal 2,0% nel 2016 all'1,8% quest'anno), mentre il valore dei crediti inesigibili da clienti esteri è leggermente aumentato (0,7% nel 2017 rispetto a 0,5% nel 2016).
- I settori dei beni durevoli di consumo, dell'edilizia e dei servizi finanziari hanno fatto registrare la percentuale più alta di crediti inesigibili.
- Il fallimento o la cessazione delle attività del cliente (53,4%), l'inefficacia delle procedure di recupero (39,2%) e l'impossibilità di reperire il cliente (36,9%) 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 in Brasile si aspetta un lieve miglioramento, piuttosto che un peggioramento, del comportamento di pagamento da parte dei clienti su fatture commerciali nei prossimi 12 mesi.

- Quale misura di protezione contro l'impatto della Brexit e il rallentamento economico in Asia, gli intervistati brasiliani prevedono di verificare l'affidabilità creditizia degli acquirenti (Brexit: 28,7%; rallentamento in Asia: 32,9%) e di monitorare con maggiore frequenza il loro rischio di credito (Brexit: 27,3%; rallentamento in Asia: 32,2%).





## 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](http://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](http://www.atradiuscollections.com)

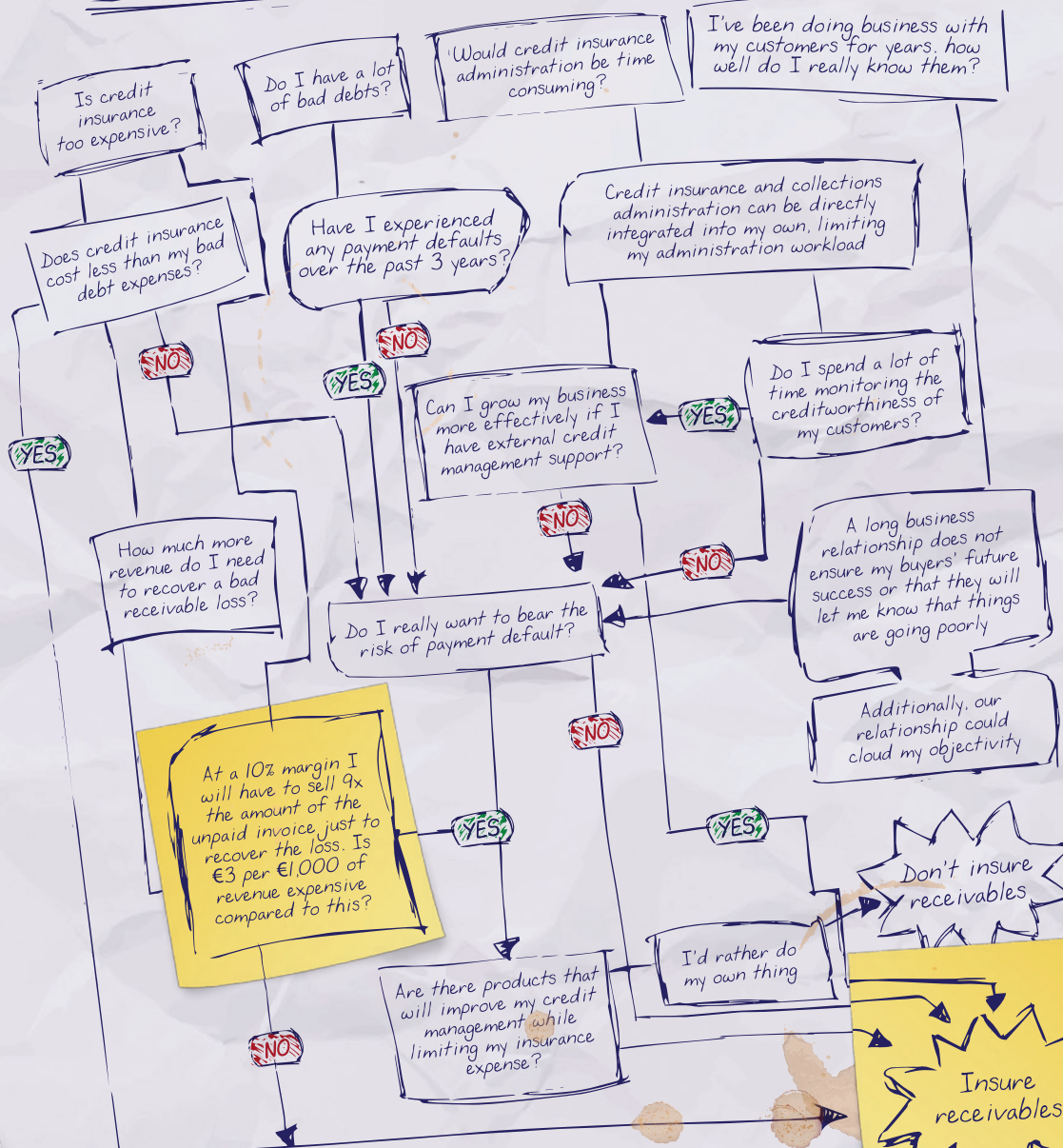
Seguite Atradius sui Social Media



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