

CIRCOLARE INFORMATIVA 17/13

Milano, 17 maggio 2013

OGGETTO: Studio Pagamenti 2013 di CRIBIS D&B

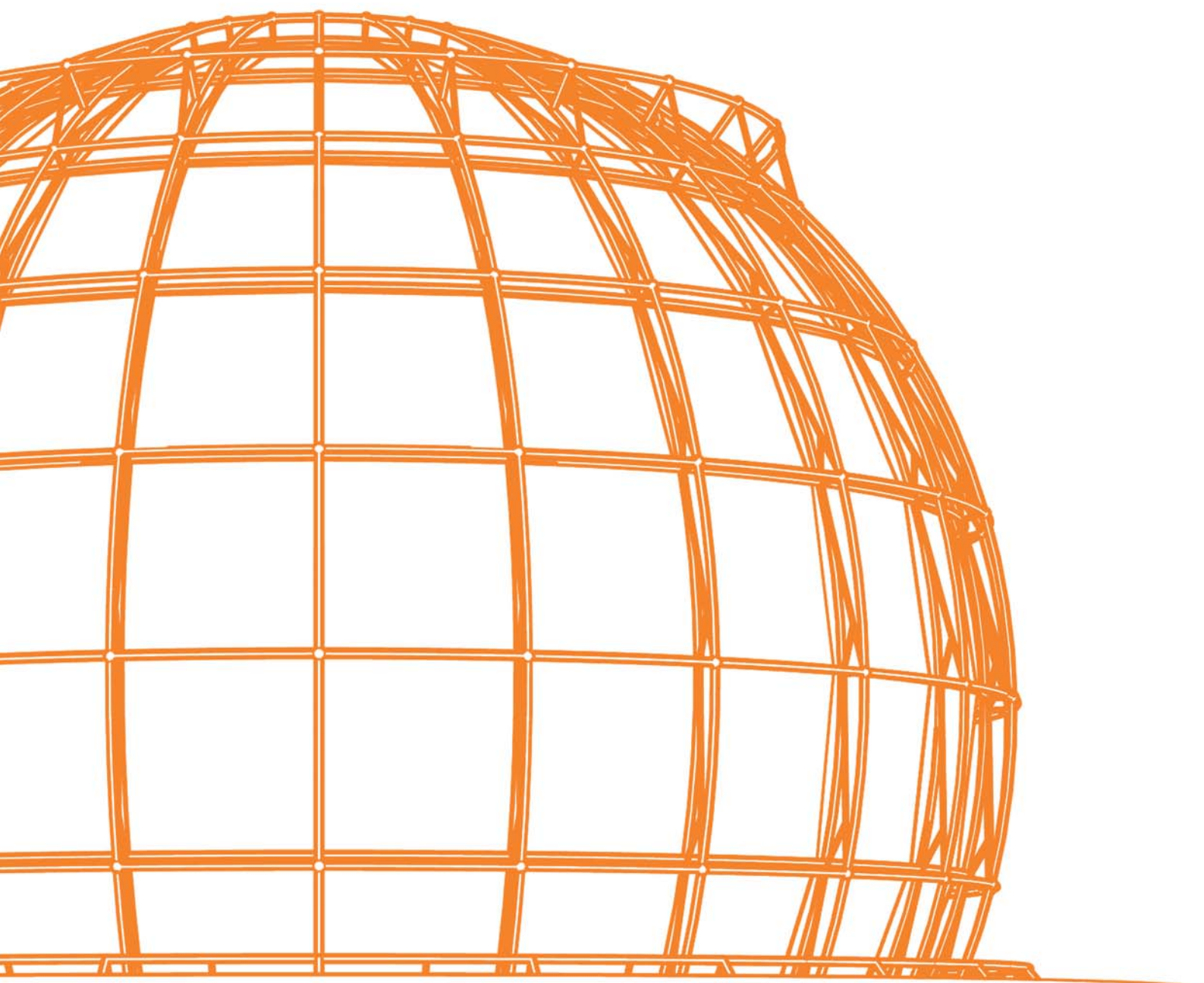
Si trasmette, per opportuna informativa agli Associati, lo Studio Pagamenti 2013 elaborato da CRIBIS D&B contenente l'analisi sui trend e le performance di pagamento delle aziende italiane in un confronto con le altre realtà europee ed internazionali.

Cordiali saluti

Il Segretario Generale
 Prof. Alessandro Carretta

DISTRIBUZIONE			
ASSOCIATI ORDINARI E CORRISPONDENTI		ASSOCIATI SOSTENITORI	
AOSTA FACTOR	Marziano BOSIO	ARCARES	Simona DI VARA
BANCA CARIGE	Anna LANFRANCO	FS2A	Francesco SACCHI
BANCA IFIS	Alberto STACCIONE	SCIUME' & ASSOCIATI	Marco CUPIDO
BANCO di DESIO e della BRIANZA	Direzione Generale	SEFIN	Claudia NEGRI
BARCLAYS BANK	Francesco MAZZITELLI	STUDIO LEG. F. D'ANIELLO & ASSOCIATI	Lina LONGOBARDI
BCC FACTORING	Oliviero SABATO	STUDIO LEG. AVV. FRANCO PILATO	Paolo VERRECCHIA
BETA SKYE	Direzione Generale	STUDIO LEG. GIOVANARDI FATTORI	Segreteria Generale
BURGO FACTOR	Ugo BERTINI	STUDIO LEG. LUPI E ASSOCIATI	Massimo LUPI
CENTRO FACTORING	Servizio Affari generali	STUDIO LEGALE POLLINA	Pippo POLLINA
CLARIS FACTOR	Antonio BIANCHIN		
COOPERFACTOR	Amos VEZZANI		
CREDEMFACTOR	Direzione Generale		
CREDIT AGRICOLE COMM. FINANCE	Ivan TOMASSI		
EMIL-RO FACTOR	Paolo LICCIARDELLO		
ENEL.FACTOR	Direzione Generale		
FACTORCOOP	Direzione Generale		
FACTORIT	Direzione Generale		
FARMAFACTORING	Direzione Generale		
FERCREDIT	Giuliana PETROZZI		
FIDIS	Luigi MATTA		
GE CAPITAL FINANCE	Direzione Generale		
GE CAPITAL FUNDING SERVICES	Giuseppe FARAGO' Luca PIGHI		
GENERALFINANCE	Direzione Generale		
IBM ITALIA SERV. FINANZ.	Bruno PASERO		
IFITALIA	Direzione Generale		
INVITALIA	Direzione Generale		
MEDIOFACTORING	Sandra MALANCA		
MPS Leasing & Factoring	Direzione Generale		
SACE FCT	Franco PAGLIARDI		
SERFACTORING	Direzione Generale		
SG FACTORING	Carlo MESCIERI		
SIS.PA.	Gianluigi RIVA		
UBI FACTOR	Attilio SERIOLI		
UNICREDIT FACTORING	Renato MARTINI		

Trend e performance delle aziende italiane ed europee in un confronto globale





Indice

CRIBIS D&B e il sistema CRIBIS iTRADE	Pag. 04
Introduzione, metodologia e legenda	Pag. 06
1. Cina	Pag. 08
2. Taiwan	Pag. 14
3. Hong Kong	Pag. 19
4. Messico	Pag. 24
5. Stati Uniti	Pag. 30
6. Canada	Pag. 36
7. Europa	Pag. 42
8. Belgio	Pag. 52
9. Olanda	Pag. 58
10. Francia	Pag. 64
11. Germania	Pag. 70
12. Regno Unito	Pag. 76
13. Spagna	Pag. 82
14. Portogallo	Pag. 88
15. Slovenia	Pag. 94
16. Ungheria	Pag. 100
17. Polonia	Pag. 106
18. Repubblica Ceca NOVITÀ	Pag. 112
19. Finlandia NOVITÀ	Pag. 117
20. Danimarca NOVITÀ	Pag. 123
21. Turchia NOVITÀ	Pag. 127
22. Italia	Pag. 131
22.1 Termini di pagamento	
22.2 Analisi dei pagamenti	
Conclusioni	Pag. 150

CRIBIS D&B E IL SISTEMA CRIBIS ITRADE

La fonte dei dati: il D&B Paydex e le esperienze di pagamento

I dati presentati in questo Studio nascono dal patrimonio informativo di CRIBIS D&B, realtà specializzata nelle business information, il cui obiettivo è garantire i più elevati standard qualitativi e la massima copertura delle informazioni economiche e commerciali su aziende italiane ed estere. In particolare, le valutazioni sui pagamenti si basano sull'analisi delle posizioni per cui è disponibile il D&B Paydex, l'indicatore statistico che valuta la performance storica dei pagamenti verso i fornitori e permette di delineare il profilo dell'azienda come pagatore in modo solido e affidabile.

Il D&B Paydex viene generato solo se sono presenti almeno tre di-

verse esperienze di pagamento provenienti da tre diversi fornitori. Questo perché si tratta di un indicatore che consente di valutare le abitudini medie nei pagamenti dei clienti e necessita dell'identificazione di un trend e di osservazioni omogenee, garantite dall'utilizzo di una chiara e corretta definizione dell'esperienza di pagamento.

L'esperienza di pagamento è generata dall'analisi congiunta di tutte le transazioni commerciali (fatture, pagamenti, insoluti, ecc.) intercorse tra un'azienda cliente e il suo fornitore, nel corso degli ultimi 12 mesi. Si tratta di una media ponderata mobile, perché:

- nasce dall'analisi di 12 mesi di dati
- dipende dal credito analizzato, cioè dagli importi di credito che sono risultati regolari o in ritardo ogni mese
- si aggiorna mensilmente.

Il sistema CRIBIS iTRADE e la soluzione CRIBIS iTRADE LAB

Le esperienze di pagamento derivano da CRIBIS iTRADE, il sistema che consente la raccolta delle informazioni sui pagamenti delle aziende con lo scopo di favorire una maggiore trasparenza finanziaria del mercato grazie ad informazioni caratterizzate da un aggiornamento in tempo reale.

Contribuire le proprie informazioni all'interno di un sistema come CRIBIS iTRADE significa accedere ad un patrimonio informativo oggettivo e gestito da un soggetto "neutrale", cioè non influenzato da conflitti di interessi o da dinamiche strettamente settoriali. In questo modo l'informazione che viene restituita è un profilo oggettivo dell'azienda come pagatore di transazioni B2B.

Di seguito, alcuni numeri di CRIBIS iTRADE:

MONDO

- Attivo a livello mondiale dal 1972
- Oltre 5 miliardi di movimenti raccolti ogni mese
- Oltre 27 milioni di aziende su cui sono disponibili esperienze di pagamento nei confronti dei propri fornitori.

ITALIA

- 45 anni di esperienza nei sistemi di condivisione delle informazioni
- Oltre 140 milioni di movimenti raccolti in Italia ogni mese
- Oltre 1 milione di aziende su cui sono disponibili esperienze di pagamento nei confronti dei propri fornitori
- Nel 65% delle richieste è disponibile il D&B Paydex.

CRIBIS iTRADE Lab è la soluzione integrata in CRIBIS.com alla quale accedono i contributori di CRIBIS iTRADE con i loro dati relativi ai pagamenti commerciali. E' la prima soluzione in Italia pensata appositamente per la gestione dei ritardi di pagamento.

CRIBIS iTRADE Lab consente di analizzare i ritardi di pagamento, l'esposizione e lo scaduto dei propri clienti con diversi livelli di approfondimento: dal DASHBOARD per avere sottocontrollo la situazione di tutto il portafoglio, alle ANALISI AGGREGATE per area geografica, fatturato, dipendenti, natura giuridica, anzianità aziendale e settore, fino all'analisi del SINGOLO CLIENTE.

Inoltre, fornisce l'ANALISI COMPARATIVA e il TREND STORICO dei comportamenti di pagamento dei propri clienti verso il mercato di riferimento, offrendo diversi livelli di aggregazione e confronto, l'analisi dell'evoluzione storica e report sui comportamenti del singolo cliente.

CRIBIS iTRADE Lab, infatti, consente di:

- Confrontare le performance di pagamento del proprio portafoglio con il mercato
- Monitorare i ritardi di pagamento
- Valutare e costruire con maggiore efficacia DSO e Ageing
- Impostare politiche commerciali e di credito
- Fare previsioni sul Cash Flow e sul raggiungimento dei target finanziari
- Definire target e policy sui pagamenti
- Avere più informazioni per la gestione di Banche, Factor e Assicurazioni.

Introduzione, metodologia e legenda

Lo Studio Pagamenti, pubblicato con dati aggiornati al 31 dicembre 2012 per tutti i Paesi, con l'unica eccezione dell'Italia per cui viene fornito anche un outlook al 31 marzo 2013, ha l'intento di delineare il panorama internazionale dei pagamenti, con un focus particolare sulla nostra penisola e sull'Europa.

Grazie all'appartenenza di CRIBIS D&B al D&B Worldwide Network, è stato possibile raccogliere ed elaborare i dati sui pagamenti di Cina, Taiwan, Hong Kong, Messico, Stati Uniti, Canada, Belgio, Olanda, Germania, Francia, Regno Unito, Spagna, Portogallo, Polonia, Slovenia e Ungheria. Inoltre, quest'edizione dello Studio Pagamenti si è arricchita dei dati relativi a Repubblica Ceca, Finlandia, Danimarca e Turchia. Per ogni Paese le modalità di regolazione delle transazioni commerciali vengono analizzate in maniera dettagliata, prestando attenzione ai cambiamenti verificatisi rispetto agli anni precedenti.

Le principali Fonti informative utilizzate in questo osservatorio sono i dati sui pagamenti provenienti dal Sistema CRIBIS iTRADE e dal D&B Paydex per l'Italia e dal programma DUNTRADE del D&B

Worldwide Network per gli altri Paesi.

Inoltre, per chiarezza espositiva, si specifica quanto segue:

Legenda Analisi per tipologia di azienda

ITALIA

Micro (Fatturato ≤ 2 mln di € o dipendenti ≤ 10)

Piccole (Fatturato ≤ 10 mln € o dipendenti ≤ 50)

Medie (Fatturato ≤ 50 mln di € o dipendenti ≤ 250)

Grandi (Fatturato > 50 mln di € o dipendenti > 250)

ALTRI PAESI

Micro (Dipendenti ≤ 5)

Piccole (Dipendenti > 5 e ≤ 50)

Medie (Dipendenti > 50 e ≤ 260)

Grandi (Dipendenti > 260)

Legenda Analisi per macroarea geografica in Italia

Nord Est (Emilia Romagna, Friuli-Venezia Giulia, Trentino-Alto Adige e Veneto)

Nord Ovest (Liguria, Lombardia, Piemonte e Valle d'Aosta)

Centro (Lazio, Marche, Toscana e Umbria)

Sud e Isole (Abruzzo, Basilicata, Calabria, Campania, Molise, Puglia, Sardegna e Sicilia)

Note

TURCHIA

Per questo Paese sono state analizzate solo le abitudini di pagamento relative al 2012 data la nascita recente del suo programma di condivisione delle informazioni sui pagamenti.

Inoltre, nell'analisi delle abitudini di pagamento per macrosettore merceologico è stata utilizzata una classificazione diversa per la definizione dei comparti e non sono state inserite le graduatorie

dei microsettori più e meno virtuosi nei pagamenti.

TAIWAN, HONG KONG, REPUBBLICA Ceca E UNghERIA

Nell'analisi delle abitudini di pagamento per macrosettore merceologico sono stati esclusi i comparti dell'Agricoltura e dell'Industria estrattiva perché poco rappresentativi in questi Paesi. Inoltre, per i primi tre Paesi non sono state inserite le graduatorie dei microsettori più e meno virtuosi nei pagamenti.

DANIMARCA

Per questo Paese non è stato possibile realizzare l'analisi delle abitudini di pagamento per macrosettore merceologico e inserire le graduatorie dei microsettori più e meno virtuosi nei pagamenti.

FINLANDIA

Per questo Paese è stata utilizzata una classificazione diversa per la definizione dei comparti nella parte di analisi delle abitudini di pagamento per macrosettore merceologico.

I Cina

Di seguito, l'opinione di **Louie Lu e Xu Huinan, Business Analyst e Director of PD and Marketing di Shanghai Huaxia D&B Business Information Consulting Co. Ltd.**, sullo scenario economico e la situazione dei pagamenti in Cina.

"With the policy of "stabilizing the economy growth" emphasized in 2012, the pace of Chinese economy slowdown in 2012. The increased rate of GDP reached 7.8%, a year-on-year decrease of 1.4 percents due to both the adjusted economic policy and external global economy environment. Many companies suffered from shrunk sales volume that mostly resulted from the slide of demand. The growth rate of total sales volume of major industry companies fell from 20.86% in 2011 to 8.60%, a sharp drop-down.

In terms of the domestic market, due to the pressure from inflation and the bubble of real estate industry, the monetary policy has not been largely loosed in 2012. Astringent monetary policy has already influenced many companies, leading to tightened liquidity situation. Moreover, the business loss turned to be increasingly widened across many industries (esp. the manufacturing section) 2012. Some companies in East China region were involved in a severe guarantees-chains crisis and even got bankruptcy due to the over-expansion and highly leveraged capital structure.

In terms of the exportation, due to the impact of factors such as global economy recession, Euro-zone crisis and protectionism policies of some areas, the pace of exportation slashed. The growth rate of Chinese total exportation value reached 7.9%, a sharp drop-down comparing with that of 2011 (20.3%). The overall slow-down of overseas demand has imposed difficulties to many Chinese companies.

In 2012, Chinese companies were not only faced up with the challenge from the market. They also suffered from the increasing raw materials and human resources expenditures. Some company chose to move to the inland cities to optimize cost structure. Others tried to expand the domestic market and make efforts on research and developments. Moreover, with the issue of environment-protection policies such as "saving energy and cut emission", many manufacturers in China (esp. those of heavy industries) are likely to face up with new challenges in the near future.

The most favourable payment terms for Chinese company are still Credit 30 to 60 days. During this study, we've looked through the pay-

ment statistics of six key industries including Electronic & Electric, Machinery Manufacturing, Logistics, Medical Distribution, Plastic Products and Chemical Manufacturing. In 5 of the key industries, payment terms of Credit 30-60 days all account for over 60% of all trade experiences. The proportion even reached over 80% in logistic industry. Meanwhile, longer payment terms are preferred by Medical Distribution industry. The payment terms of over 60 days accounts for nearly 50% among all the records in this industry.

Among 5 of the 6 industries, the proportion of short credit terms (less than 30 days) has increased in 2012 compared with that of 2011. The fact could be explained by the loss of confidences of the suppliers, indicating that many Chinese companies are still under the influence of the slowdown economy and financial difficulties. The payment terms were extended in logistic industry, which could be understood results from the rapid growth of e-commerce and the better revenue of logistic vendors.

The possible payment delays could result from the following reasons: (1) The different business sizes.

According to the result of counting the payment records, a conclusion is reached that the large-sized businesses are more likely to delay the payment while the micro-sized businesses are less likely to do so. The proportion of prompt payment of large-sized is less than that of medium-sized and micro ones. In China, since most large companies could have been dominating the regional or industrial markets, their capacities of negotiating the price could be promoted by the strong market status. Moreover, this could, in turn, result to the pressure on the cash flow of its smaller suppliers. Some suppliers could be afraid of losing the large customers, so that they are likely to ignore the bad payment performance or agree to lengthen the payment terms.

(2) The type of business.

In China, the major types of business are state-owned enterprise, limited company, foreign invested company and joint stocks. Among companies with different types, the state-owned enterprises are more likely to delay its payment while the performance of foreign-invested companies and limited companies are better. As mostly state-owned companies are either large ones or supported by the local government, they tend to have more and rights to speak when

negotiating for the payment terms. Their suppliers are likely to make compromises, considering their market influences and the strong credit background of the local/central government.

(3) Different sections

From 2011 to 2012, the section with the best payment performance was the trading/retailing section. The relatively worse ones were the services section and the finance & real estate section. The different performances between sections could be caused by the current economic situation. As the Chinese administration is making efforts to enlarge the domestic demand these years, the demand could be improved as the effects of urbanization and large investment on infrastructure. Moreover, as many manufacturers require their distributors to pay in advance, the trading/retailing section could only continue their business by paying the money before they get the products. At the same time, the finance & real estate section is largely affected by the slowing down economy and the governmental control of real estate market, which could lead to the slide of the business performances and may further have effects on their payment behaviour.

In China, as large-sized companies usually have good reputation among the local banks and large influence on the local economy, they may get help from the banks or the local administration once they have liquidity problems. Therefore, a large-sized company seldom has serious liquidity problems.

The small and medium-sized companies are likely to improve the DSO and working capital by their own due to their weaker attractive for the banks and smaller influence on the local economy. They may need to adjust their credit policies, offer more cash discount and avoid granting long payment terms. Last but not least, it is found that more and more companies across most industries, in order to control risks, has begun to use credit evaluation and credit report to support their credit granting decision making."

Analisi dei pagamenti

La Tabella 1.1 riporta il trend degli ultimi due anni relativo alla percentuale di aziende che riesce a far fronte ai propri impegni entro i termini stabiliti in Cina. Nel corso del 2012 la variabile in oggetto ha

registrato un valore del 32,5% del totale, mentre era pari al 33,1% nell'anno precedente. La quota di imprese che, invece, mostra un ritardo nei pagamenti superiore ai 90 giorni medi si assesta al 7,7% (Tabella 1.2). Per avere maggiori dettagli sulle variazioni subite dalla distribuzione delle aziende cinesi per classi di ritardo rispetto al 2011, analizziamo la Tabella 1.3. E' possibile osservare che nell'ultimo biennio la performance di pagamento è rimasta abbastanza stabile: la percentuale di aziende che riesce a rispettare i termini stabiliti si è ridotta dello 0,6%, i pagatori che rientrano nella classe "Up to 90 days" sono incrementati di 0,8 punti percentuali e la quota di "cattivi pagatori" (oltre 90 giorni medi) è diminuita dello 0,2%.

■ PERCENTUALE DI AZIENDE IN CINA CON PAGAMENTI PUNTUALI, 2011 - 2012

	2011	2012
China	33,1%	32,5%

TABELLA 1.1 FONTE: CRIBIS D&B

■ PERCENTUALE DI AZIENDE IN CINA CON RITARDI DI PAGAMENTO SUPERIORI AI 90 GIORNI, 2011 - 2012

	2011	2012
China	7,9%	7,7%

TABELLA 1.2 FONTE: CRIBIS D&B

■ VARIAZIONI DELLE ABITUDINI DI PAGAMENTO IN CINA, 2011 - 2012

	Variation 2011/2012
By due date	-0,6%
Up to 90 days	0,8%
Over 90 days	-0,2%

TABELLA 1.3 FONTE: CRIBIS D&B

■ ABITUDINI DI PAGAMENTO IN CINA PER CLASSI DI RITARDO, 2011 - 2012

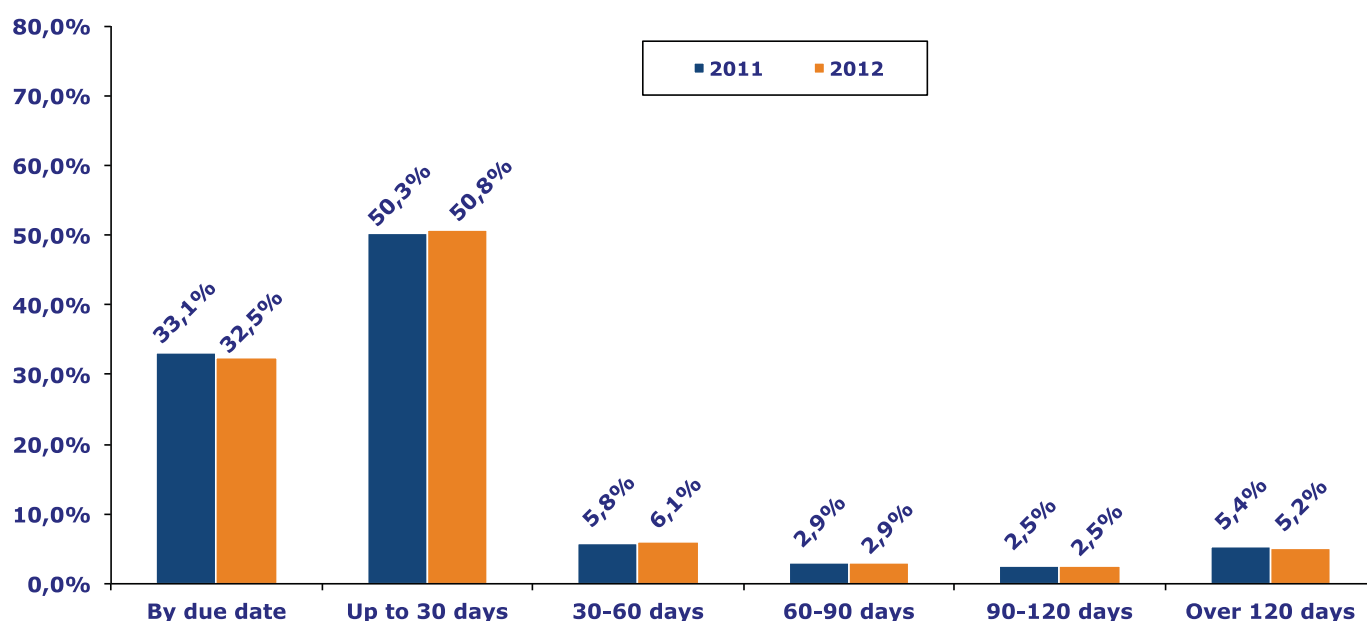


GRAFICO 1.4 FONTE: CRIBIS D&B

Il Grafico 1.4 fotografa le abitudini di pagamento in Cina attraverso l'analisi della distribuzione delle imprese in classi di ritardo.

Nel 2012 la percentuale di pagatori puntuali si assesta solo al 32,5% del totale, mentre la maggioranza delle imprese tende a regolare le transazioni commerciali con un ritardo medio compreso fra 1 e 30 giorni (50,8%). Le classi di ritardo intermedio ("30-60 days" e "60-90 days") mostrano una quota pari al 9%, mentre i "cattivi pagatori" (oltre 90 giorni medi) rappresentano il 7,7% del campione analizzato.

Infine, si segnala che il 5,2% delle aziende cinesi paga mediamente i propri fornitori con più di 120 giorni di ritardo.

L'elevata concentrazione in corrispondenza dei gravi ritardi e il contenuto pagamento puntuale rendono lo scenario dei pagamenti cinesi uno dei meno performanti fra quelli individuati per i Paesi analizzati in questa edizione dello Studio.

Valutiamo, ora, le performance di pagamento delle imprese cinesi in

■ ABITUDINI DI PAGAMENTO IN CINA PER TIPOLOGIA DI AZIENDA, 2012

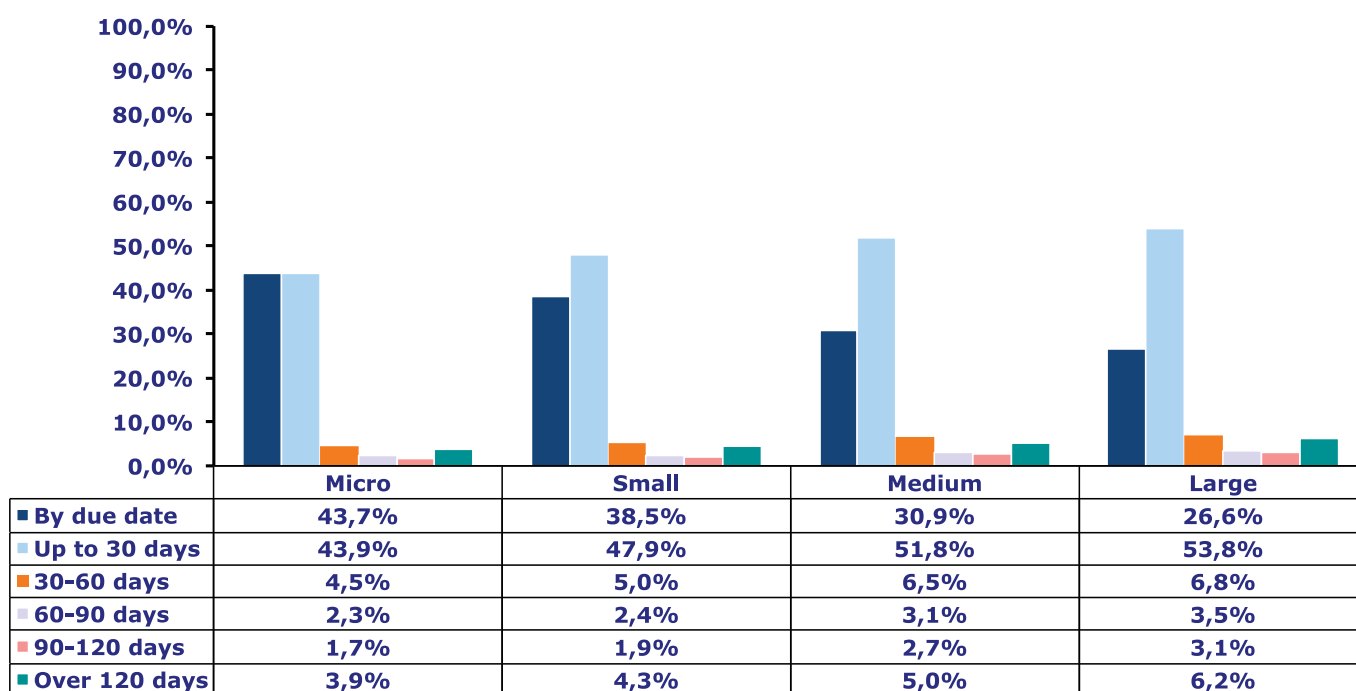


GRAFICO 1.5 FONTE: CRIBIS D&B

relazione alla dimensione aziendale (Grafico 1.5).

Sono le Micro realtà a registrare il comportamento di pagamento più equilibrato con il 43,7% del totale in corrispondenza del pagamento regolare (+11,2 punti percentuali rispetto alla media nazionale). Seguono le Small, per le quali la percentuale in questione raggiunge il 38,5%, restando sempre al di sopra del dato aggregato del Paese.

La tipologia Large, invece, è interessata da una situazione più problematica con solamente un quarto delle imprese (26,6%) che riesce

a rispettare i termini pattuiti e una concentrazione del 53,8% nella classe di ritardo "Up to 30 days".

I ritardi compresi fra 30 e 90 giorni medi registrano delle quote più elevate nelle categorie Medium e Large, con rispettivamente il 9,6% ed il 10,3% del totale nella fascia di ritardo in oggetto.

Per quanto riguarda i ritardi gravi la performance peggiore spetta ancora una volta alle aziende di grandi dimensioni: il 9,3% supera mediamente i 90 giorni di ritardo.

■ ABITUDINI DI PAGAMENTO IN CINA PER SETTORE MERCEOLOGICO, 2012

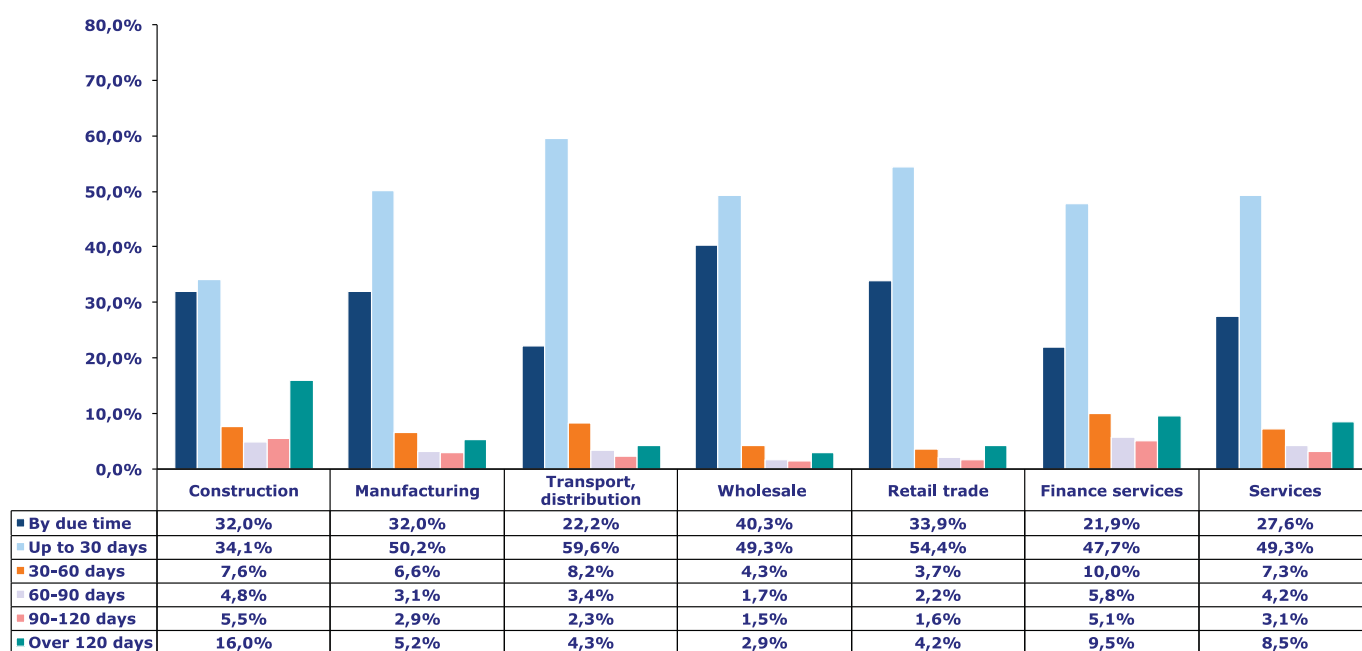


GRAFICO 1.6 FONTE: CRIBIS D&B

Il Grafico 1.6 riporta un'analisi dettagliata delle abitudini di pagamento 2012 in Cina per macrosettore merceologico.

Dall'analisi settoriale emerge un contesto abbastanza eterogeneo con performance piuttosto differenti fra i vari comparti considerati. Il settore che si contraddistingue per un comportamento di pagamento più equilibrato è "Wholesale": in questo caso, infatti, le aziende riescono a pagare entro i termini previsti in oltre il 40% dei casi analizzati, mentre per gli altri comparti non si raggiunge il 34%. Si segnala, inoltre, che i servizi finanziari registrano solo il 21,9% di pagatori regolari, con un gap del 10,6% dal dato nazionale.

Il pagamento in ritardo si concentra nella classe "Up to 30 days" con percentuali più elevate per "Transport, distribution" (59,6%), "Re-

tail trade" (54,4%), mentre le classi intermedie (fra 30 e 90 giorni medi) registrano una maggiore concentrazione in corrispondenza del macrosettore "Finance services" con il 15,8% del totale. Infine, il pagamento con un ritardo più grave (oltre 90 giorni medi) mostra la situazione più critica nel comparto "Construction" con una quota del 21,5% in questa classe (+13,8% rispetto al dato aggregato Cina).

Restringiamo, ora, il campo d'indagine ai microsettori che hanno esibito nel corso del 2012 le migliori e peggiori performance nei pagamenti in Cina (Tabelle 1.7 e 1.8).

Il gruppo merceologico "Wholesale trade – Nondurable goods" occupa la prima posizione nella classifica dei microsettori più virtuosi

■ SETTORI PIU' VIRTUOSI NEI PAGAMENTI IN CINA, 2012

Sector	Ranking 2012
Wholesale trade - Nondurable goods	1
Building materials & garden supplies	2
Apparel and other textile products	3
Miscellaneous repair services	4
Printing and publishing	5
Miscellaneous retail	6
Leather and leather products	7
Amusement & recreation services	8
Apparel and accessory stores	9
Services	10

TABELLA 1.7 FONTE: CRIBIS D&B

con il 50,9% di aziende che pagano entro la scadenza degli accordi commerciali concordati. Seguono in seconda e terza posizione "Building materials & garden supplies" (50%) e "Apparel and other textile products" (49%). Il comparto "Real estate" si distingue, invece, per il comportamento meno virtuoso della Cina, con una quota di gravi ritardatari (più di 90 giorni medi) pari al 26,4% e superiore di quasi 19 punti percentuali alla media nazionale.

Il podio dei microsettori con un comportamento di pagamento più problematico è completato dai gruppi "General building contractors" (22,2%) e "Electric, gas and sanitary services" (20,9%).

Il sistema dei pagamenti cinese continua a evidenziare anche nel 2012 una situazione complessa con performance non particolarmente

■ SETTORI MENO VIRTUOSI NEI PAGAMENTI IN CINA, 2012

Sector	Ranking 2012
Real estate	46
General building contractors	45
Electric, gas and sanitary services	44
Special trade contractors	43
Executive, legislative and general	42
Stone, clay and glass products	41
Petroleum and coal products	40
Communications	39
Educational services	38
Primary metal industries	37

TABELLA 1.8 FONTE: CRIBIS D&B

te efficienti (specialmente in alcuni comparti merceologici).

Sono, infatti, meno di un terzo le aziende cinesi che riescono a gestire le transazioni commerciali nei termini prestabiliti (32,5%), mentre i ritardi gravi (oltre 90 giorni medi) interessano il 7,7% del totale e collocano il Paese al di sotto delle medie osservate nel contesto internazionale. Dall'approfondimento settoriale emergono comportamenti di pagamento piuttosto divergenti fra i comparti analizzati. In particolare, le situazioni più critiche si riscontrano in corrispondenza del settore "Construction" che mostra una percentuale di "cattivi pagatori" nettamente al di sopra della media nazionale (oltre il 21%) e del settore "Finance services" che registra solo il 21,9% di pagatori regolari.

2 Taiwan

Di seguito, l'opinione di **Kelly Lu, DUNSRight team leader di Dun & Bradstreet Taiwan**, sullo scenario economico e la situazione dei pagamenti di Taiwan.

"As much as 67% of Taiwan exporters surveyed by the Department of Statistics, Ministry of Economic Affairs expressed that the outlook for 2013 is the same and better than 2012. As SMEs (Small- and medium-sized enterprises) and Corporate respectively accounts 94% and 6% of Taiwan company universe, the trends of SMEs are influential in Taiwan economics. Among 2012 yields of Taiwan SMEs, as high as 85% are contributed by importers and only 15% are exports. In actual results, total international trade shipments of Taiwan in dollar value was USD 571.7 billion in 2012, slightly down by 3% from that of USD 589.7 billion in 2011. Nonetheless, there were 66% of SMEs predict keep/growth in annual profits in 2013 as a result of ECFA (Economic Cooperation Framework Agreement) implemented between Taiwan and Mainland China.

According to National Policy Foundation Research Report, Taiwan's

GDP forecasted for 2013 is around 3.53%, optimistically increasing by 2.27% from 1.26% of 2012 actual result. In general, the net profit margin average of Taiwan's SMEs had improved 256 basis points to 3.37% in 2012, contrast to 0.81% of 2011. SMEs are also improving in terms of (i) Accounts Receivable Turnover to 5.86 in 2012 from 5.20 in 2011 and (ii) Average Inventory Turnover to 4.48 in 2012 from 3.84 in 2011.

Moreover, the DGBAS (Directorate General of Budget, Accounting and Statistics), Executive Yuan has announced domestic investment of 2013 in dollar value reaching USD 79 billion, a great leap of 7.37% y-o-y (year-on-year). In actual trades, Taiwan's Value of Export Orders in January 2013 increased 18% y-o-y reaching USD 37 billion that have further evidenced the strong momentums from all sectors. In 2012, top three exporting products are namely (i) Electrical equipment and Machinery, (ii) Metal products and (iii) plastics & rubber products with primary exporting territories into (i) Mainland China & Hong Kong, (ii) the ASEAN-6 (Singapore, Malaysia, Philippines, Thailand, Indonesia and Vietnam) and (iii) the United States."

Analisi dei pagamenti

Le Tabelle 2.1 e 2.2 mostrano i trend 2007-2012 della percentuale di imprese che riesce a far fronte ai propri impegni alla scadenza e della quota di aziende che invece paga i propri partner commerciali con gravi ritardi oltre i 90 giorni medi.

Taiwan è stato negli anni passati e si conferma al termine del 2012 uno dei best performer fra i Paesi oggetto di indagine dello Studio Pagamenti con il 70,3% di imprese che regolano i pagamenti alla scadenza (+1% rispetto a Dicembre 2011).

E' stazionaria, invece, la quota di imprese che paga con gravi ritardi (oltre 90 giorni): anche quest'anno la percentuale è pari ad appena l'1% del totale.

Osservando la Tabella 2.3 possiamo analizzare le variazioni che hanno caratterizzato le varie classi di ritardo negli ultimi 5 anni.

I cambiamenti avvenuti dal 2007 sono notevoli: la proporzione di imprese che paga alla scadenza è aumentata di ben 5,6 punti percentuali, raggiungendo l'attuale 70,3%.

Al contrario, la quota di imprese incluse nella fascia "Up to 90 days" è diminuita di oltre il 3% e quella legata ai ritardi oltre i 90 giorni ha subito un calo di 2,3 punti percentuali.

Le variazioni sono molto più contenute nel confronto con il 2011: le imprese puntuali sono aumentate di un punto percentuale con una corrispondente diminuzione nella classe "Up to 90 days".

■ PERCENTUALE DI AZIENDE A TAIWAN CON PAGAMENTI PUNTUALI, 2007 - 2012

	2007	2011	2012
Taiwan	64,7%	69,3%	70,3%

TABELLA 2.1 FONTE: CRIBIS D&B

■ PERCENTUALE DI AZIENDE A TAIWAN CON RITARDI DI PAGAMENTO SUPERIORI AI 90 GIORNI, 2007 - 2012

	2007	2011	2012
Taiwan	3,3%	1,0%	1,0%

TABELLA 2.2 FONTE: CRIBIS D&B

■ VARIAZIONI DELLE ABITUDINI DI PAGAMENTO A TAIWAN, 2007 - 2012

	Variation 2007/2012	Variation 2011/2012
By due date	5,6%	1,0%
Up to 90 days	-3,3%	-1,0%
Over 90 days	-2,3%	0,0%

TABELLA 2.3 FONTE: CRIBIS D&B

■ ABITUDINI DI PAGAMENTO A TAIWAN PER CLASSI DI RITARDO, 2007 - 2012

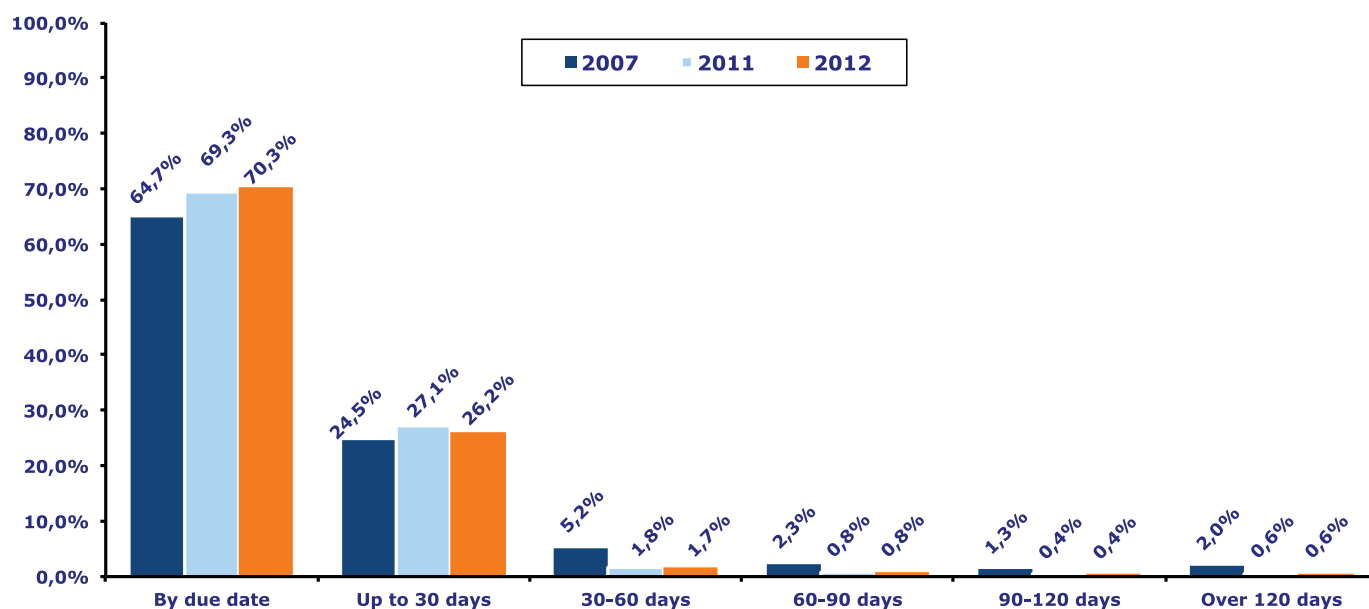


GRAFICO 2.4 FONTE: CRIBIS D&B

Nel Grafico 2.4 è possibile osservare il trend 2007-2012 delle abitudini di pagamento suddivise nelle varie classi di ritardo. Le imprese di Taiwan hanno esibito una continua crescita del pagamento puntuale negli ultimi cinque anni e a fine 2012 registrano il record positivo con una percentuale che supera il 70% del totale. Il punto percentuale di aumento sul 2011 dei pagamenti alla scadenza è stato assorbito dalla

riduzione delle imprese nella classe "Up to 30 days" che interessa il 26,2% del totale. Nelle altre classi di ritardo (intermedio e grave) la situazione è completamente stazionaria e uguale a Dicembre 2011.

Analizziamo, ora, le abitudini di pagamento 2012 in base al dettaglio della tipologia aziendale (Grafico 2.5). Possiamo notare che le impre-

■ ABITUDINI DI PAGAMENTO A TAIWAN PER TIPOLOGIA DI AZIENDA, 2012

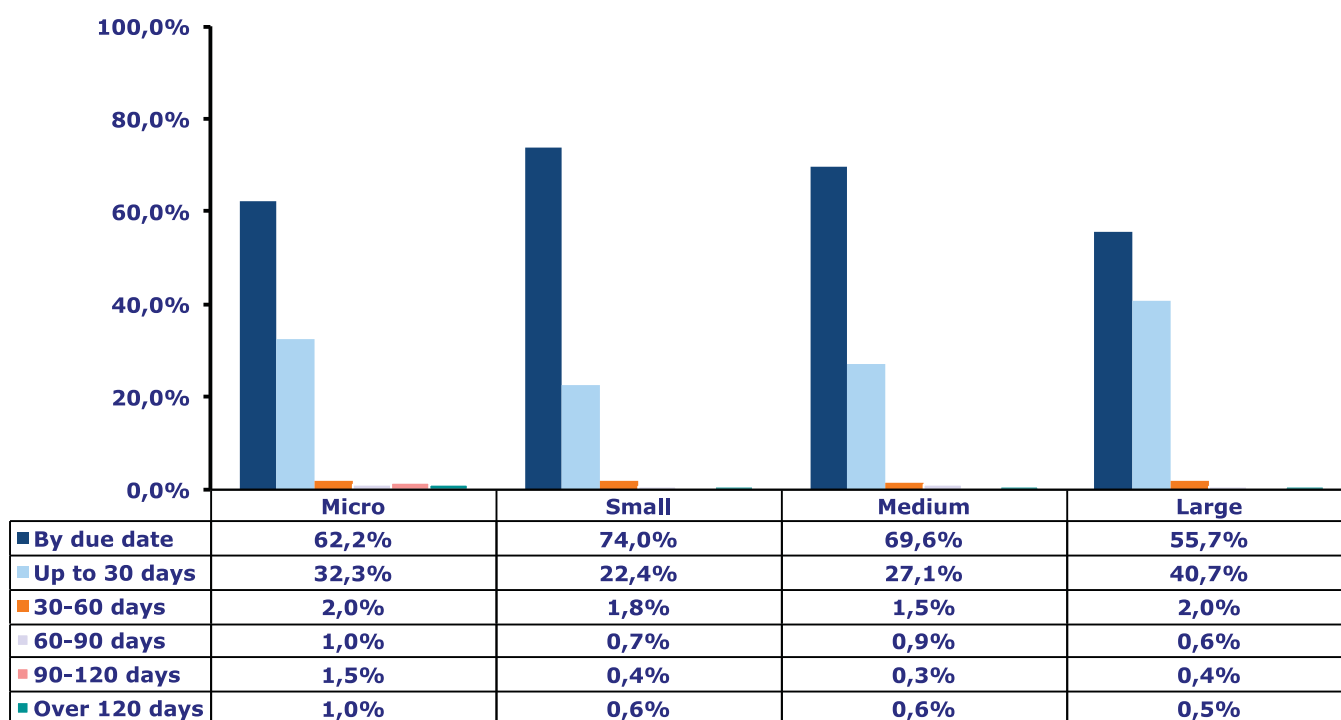


GRAFICO 2.5 FONTE: CRIBIS D&B

se Micro, Small e Medium presentano delle abitudini di pagamento molto equilibrate e che oltre il 62% del totale rispetta i termini stabiliti con i propri fornitori.

Nel caso delle realtà più grandi, invece, la percentuale di imprese che rispetta la scadenza è minore e pari al 55,7%, ma viene compensata dalla concentrazione nella classe di ritardo moderato e limitato ai 30

giorni medi (40,8%). Nelle classi intermedie ("30-60 days" e "60-90 days") si osserva un comportamento di pagamento abbastanza omogeneo con valori compresi tra il 2,4% e il 3%. Nelle fasce di ritardo grave (oltre i 90 giorni medi) si segnala il comportamento delle Micro aziende con una quota del 2,5%, a differenza di tutte le altre tipologie per cui non si supera l'1% del totale.

■ ABITUDINI DI PAGAMENTO A TAIWAN PER SETTORE MERCEOLOGICO, 2012

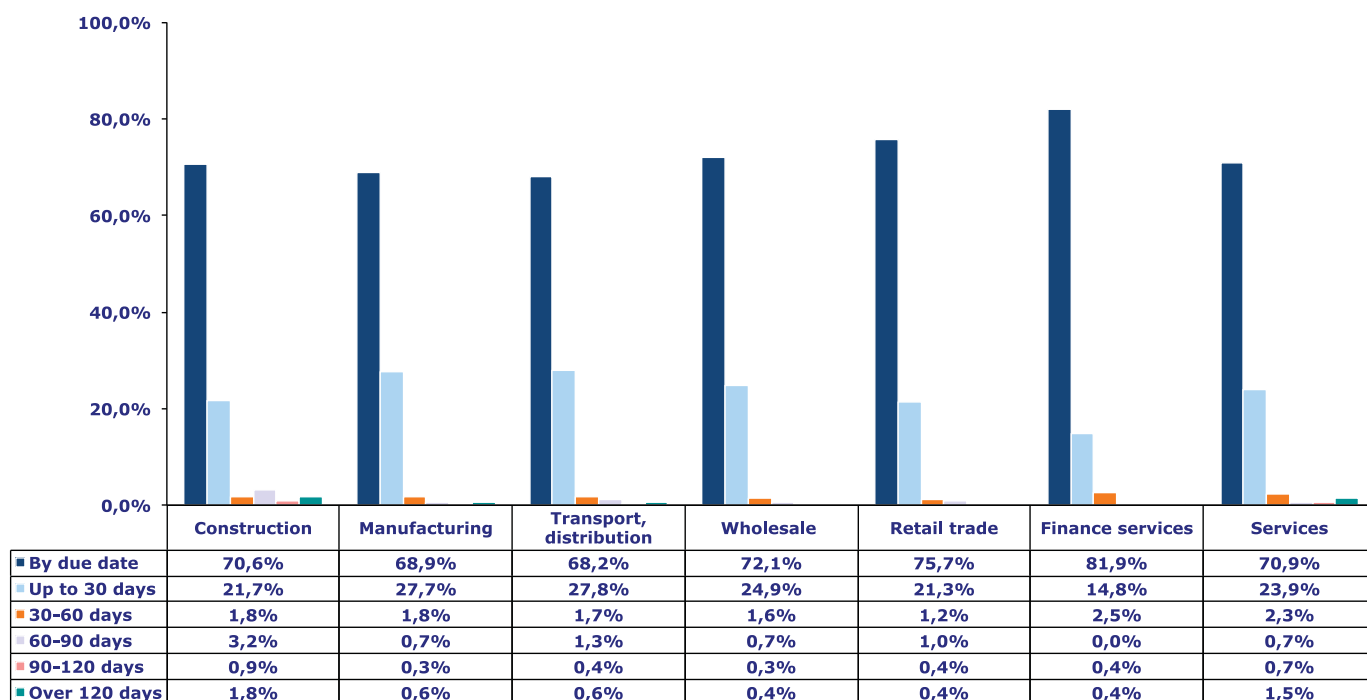


GRAFICO 2.6 FONTE: CRIBIS D&B

L'ottima performance nei pagamenti delle aziende di Taiwan è confermata anche dal Grafico 2.6, che riporta le abitudini di pagamento suddivise per classi di ritardo e macrosettore merceologico.

Tutti i comparti esibiscono una percentuale maggiore in corrispondenza della classe "By due date" con valori che oscillano tra il 68% e l'82% circa. Il gruppo merceologico in cui si riscontra la maggior puntualità è quello dei "Finance services", mentre nei settori "Transport, distribution" e "Manufacturing" sono presenti quote più elevate di aziende che pagano mediamente con un ritardo compreso fra 1 e 30 giorni (oltre il 27%). Il settore "Construction" è quello che esibisce la peggiore performance in termini di grave ritardo con una percentuale di "cattivi pagatori" pari al 2,7%; seguono i servizi con il 2,2%. Si segnala che entrambi i settori superano la media nazionale di almeno 1,5 punti percentuali.

Anche a fine 2012 Taiwan si contraddistingue per un ottimo scenario del sistema pagamenti, con risultati superiori a molti altri Paesi analizzati nello Studio Pagamenti.

La proporzione di aziende che riesce ad adempiere ai propri obblighi entro la scadenza raggiunge il 70,3%, mentre quella relativa a chi remunera i partner commerciali con gravi ritardi è stabile all'1%.

Anche a livello settoriale si osserva una certa omogeneità e solidità nei comportamenti di pagamento; fanno eccezione i settori "Construction" e "Services", caratterizzati da una maggiore quota di imprese nelle fasce di ritardo più grave (rispettivamente 2,7% e 2,2%). Continua, quindi, per questa nazione il trend positivo iniziato dopo il 2009 che ha portato a un continuo miglioramento della gestione dell'intero sistema pagamenti e al raggiungimento di livelli medi tra i più "performanti" tra quelli raccolti in questo osservatorio.

3 Hong Kong

Di seguito l'opinione di **Dun & Bradstreet (HK) Ltd** sullo scenario economico e la situazione dei pagamenti di Hong Kong.

"European Sovereign Debt Crisis and Financial Cliff of United States continued to be a concern in the market during 2012. U.S and European Governments decided to maintain expansionary monetary policy so as to boost economic activities in their regions. Under the uncertainty of the global economic conditions, Hong Kong exporters still have doubt on the creditability of the marketplace over the period of time.

According to the data collected from DUNTrade programme in 2012, it is found that the total number of payment experience was contracted while the number of participants was increased when compared to 2011. The number of trade experience collected per participants was dropped by around 12%. It might reflect that those participants have tightened their credit policy or their transaction activities have decreased.

In 2012, DUNTrade representatives noticed that their strategy has changed to focus on the growth of existing customers which have

longer term of business relationship. Exporters have a relatively higher level of trust on those customers than new customers which they have never cooperated. They intended to offer better credit terms or even increase the credit limit in order to maintain existing relationship.

For customers with shorter business relationship, they would freeze the credit terms and credit limits. No credit term would be granted to new customers. All the transactions are generally settled by COD. These two actions might help to manage their risk exposure at their acceptable level or a smaller group of customers.

A DUNTrade participant revealed that confirmation on the orders for traditional peak seasons, such as Christmas, were delayed when compared to the previous years. It might be caused by the weaker demand from Europe and US markets, where their major trading partners located. Therefore, preventive measures are still important. Reviewing credit reports provided by credit agencies and buying insurance from insurance agencies are the common measures. They will pay more attention on customers' payment behaviour so that prompt action could be taken when delay of payment occurred."

Analisi dei pagamenti

Il trend 2007-2012 della percentuale di aziende di Hong Kong che riesce a far fronte ai propri impegni nei termini prestabiliti si può osservare nella Tabella 3.1. Al termine del 2012 la quota di imprese puntuali ammonta al 32,7%, evidenziando un calo di 1,8 punti percentuali rispetto a Dicembre 2011.

Le aziende che, invece, pagano con gravi ritardi oltre i 90 giorni medi raggiungono il 2,4% e aumentano dello 0,3% rispetto all'anno passato (Tabella 3.2).

Analizzando la Tabella 3.3 abbiamo un quadro più completo di tutte le variazioni intercorse negli ultimi cinque anni nelle abitudini di pagamento di Hong Kong.

Il confronto con il 2007 evidenzia dei miglioramenti nei comportamenti di pagamento: la percentuale di aziende che riesce a rispettare i termini stabiliti è aumentata del 3,6%, i pagatori che rientrano nella classe "Up to 90 days" sono cresciuti di un punto percentuale e, dato più rilevante, la quota di "cattivi pagatori" (ritardo medio superiore ai 90 giorni) è diminuita del 4,4%.

La classe "By due date" ha subito nell'ultimo anno un calo di 1,8 punti percentuali, assorbito in gran parte dalla fascia di ritardo "Up to 90 days" in crescita dell'1,5%.

■ PERCENTUALE DI AZIENDE A HONG KONG CON PAGAMENTI PUNTUALI, 2007 - 2012

	2007	2011	2012
Hong Kong	29,1%	34,5%	32,7%

TABELLA 3.1 FONTE: CRIBIS D&B

■ PERCENTUALE DI AZIENDE A HONG KONG CON RITARDI DI PAGAMENTO SUPERIORI AI 90 GIORNI, 2007 - 2012

	2007	2011	2012
Hong Kong	6,8%	2,1%	2,4%

TABELLA 3.2 FONTE: CRIBIS D&B

■ VARIAZIONI DELLE ABITUDINI DI PAGAMENTO A HONG KONG, 2007 - 2012

	Variation 2007/2012	Variation 2011/2012
By due date	3,6%	-1,8%
Up to 90 days	0,8%	1,5%
Over 90 days	-4,4%	0,3%

TABELLA 3.3 FONTE: CRIBIS D&B

■ ABITUDINI DI PAGAMENTO A HONG KONG PER CLASSI DI RITARDO, 2007 - 2012

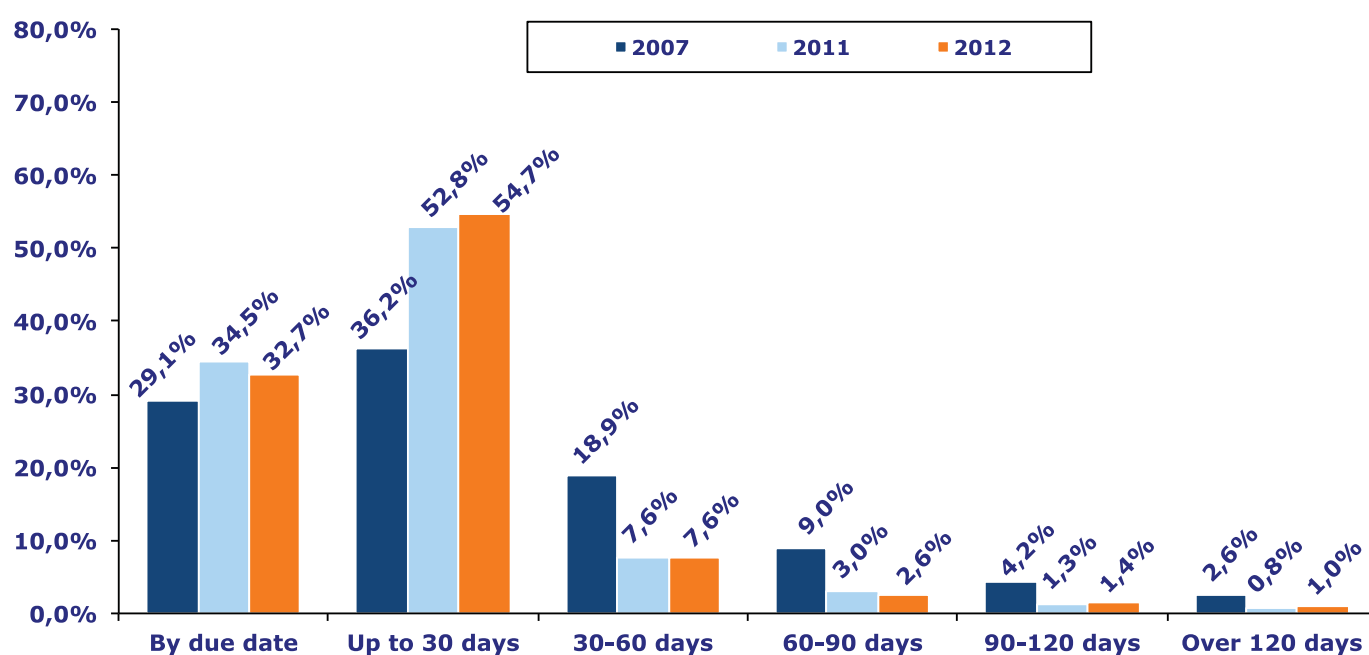


GRAFICO 3.4 FONTE: CRIBIS D&B

Analizzando nel dettaglio i comportamenti di pagamento per classi di ritardo (Grafico 3.4), risultano evidenti i miglioramenti delle performance rispetto al 2007 e una certa stabilità sul 2011.

Le imprese di Hong Kong si concentrano per quasi il 55% nella classe di ritardo "Up to 30 days", per circa il 33% nella fascia "By due date" e, infine, mostrano nelle altre categorie di ritardo valori più contenuti.

I comportamenti di pagamento sono rimasti sostanzialmente invariati rispetto al 2011: il delta maggiore si osserva nei pagamenti alla

scadenza (-1,8 punti percentuali), in gran parte assorbiti dalla classe "Up to 30 days". Inoltre, è importante evidenziare l'aumento di 18,5 punti percentuali che si rileva per il ritardo medio di pagamento che va da 1 a 30 giorni nel confronto con il 2007.

Le restanti classi di ritardo mostrano percentuali meno consistenti: in particolare, il 7,6% delle aziende tende a pagare i fornitori con un ritardo medio compreso fra 30 e 60 giorni, il 2,6% si colloca nella fascia "60-90 days", mentre il 2,4% supera mediamente i 90 giorni di ritardo.

■ ABITUDINI DI PAGAMENTO A HONG KONG PER TIPOLOGIA DI AZIENDA, 2012

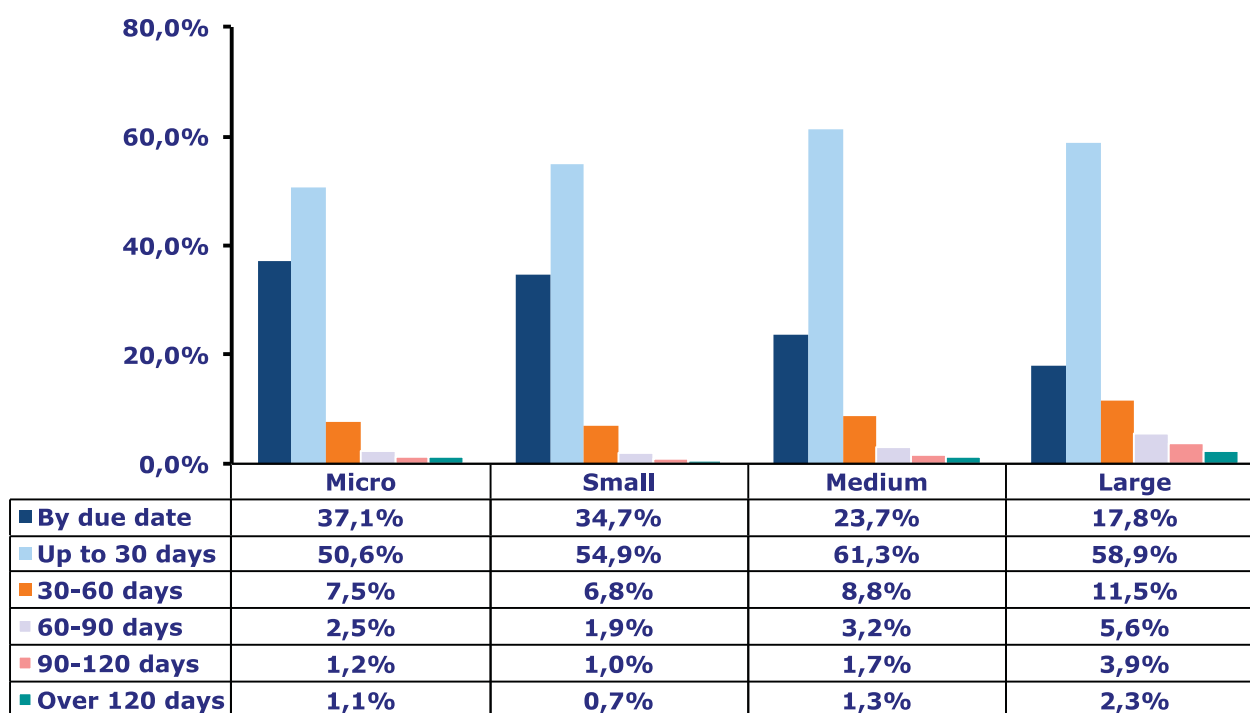


GRAFICO 3.5 FONTE: CRIBIS D&B

Nel Grafico 3.5 è possibile analizzare le abitudini di pagamento suddivise per dimensione aziendale e cogliere le differenze esistenti fra le diverse tipologie considerate. Anche nel focus sulle tipologie dimensionali emerge una diffusa tendenza da parte delle imprese di Hong Kong a pagare con un ritardo medio compreso fra 1 e 30 giorni, con una concentrazione che va dal 50,6% (Micro) al 61,3% (Medium). Le imprese Micro e Small evidenziano un comportamento di pagamento più equilibrato con, rispettivamente, il 37,1% e il 34,7% di imprese puntuali. Per quanto riguarda i pagamenti in ritardo le imprese Large si contraddistinguono per una certa criticità. A differenza delle altre tipologie aziendali considerate, infatti, oltre

il 17,1% delle grandi imprese mostra un ritardo che va da 30 a 90 giorni medi e un ulteriore 6,2% supera mediamente i 90 giorni.

Le abitudini di pagamento delle aziende di Hong Kong per classi di ritardo e per macrosettore merceologico di appartenenza sono riportate nel Grafico 3.6. I settori in cui si riscontra la maggior concentrazione di pagamenti puntuali sono "Services" con una percentuale pari al 35,9% e "Wholesale" con il 35,7% del totale: entrambi mostrano una performance al di sopra della media nazionale (32,7%). Anche nel 2012 la classe di pagamento più popolata è quella del ritardo moderato e limitato ai 30 giorni medi, con percentuali che

■ ABITUDINI DI PAGAMENTO A HONG KONG PER SETTORE MERCEOLOGICO, 2012

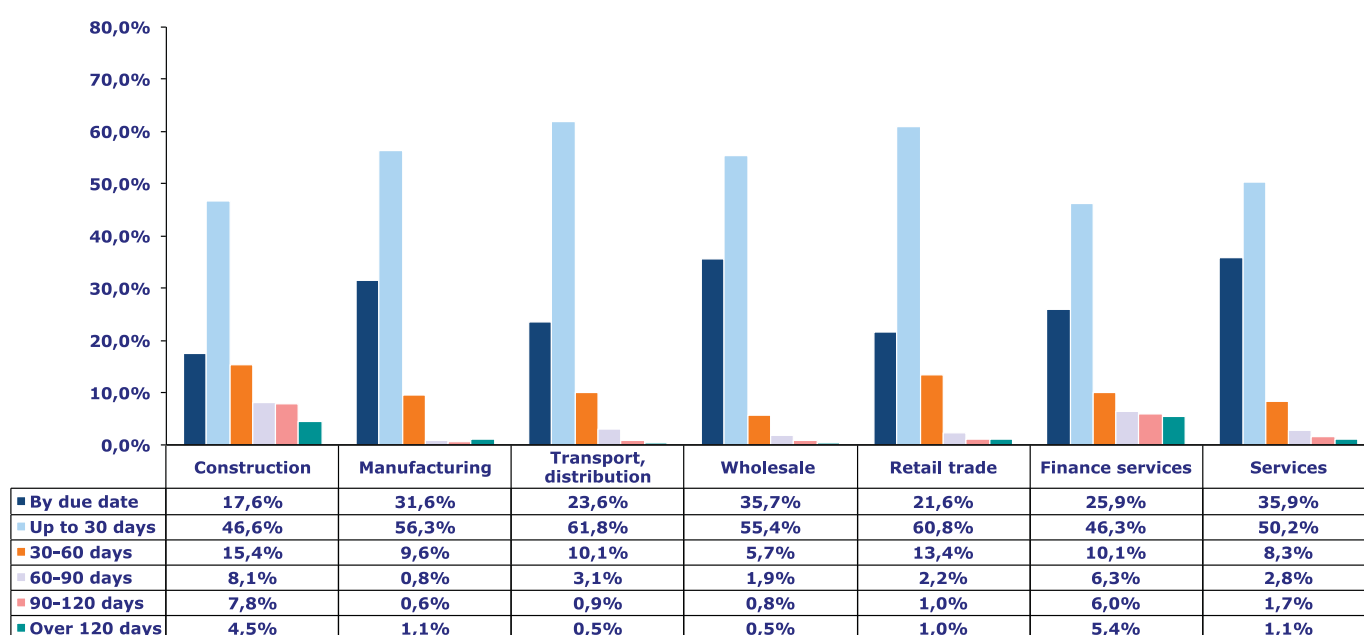


GRAFICO 3.6 FONTE: CRIBIS D&B

variano dal 46,3% dei “Finance services” al 61,8% del comparto “Transport, distribution”. Bene anche il settore “Manufacturing” in cui quasi l’88% dei pagamenti avvengono entro massimo 30 giorni medi dalla scadenza concordata. Nelle altre classi di ritardo più grave si contraddistinguono negativamente i macrosettori “Construction” e “Finance services”: i due comparti registrano, rispettivamente, il 23,5% e il 16,4% di imprese che pagano con un ritardo compreso fra 30 e 90 giorni, mentre nei pagamenti con oltre 90 giorni medi di ritardo superano l’11%.

Lo scenario dei pagamenti 2012 di Hong Kong non mostra cambia-

menti significativi rispetto alle recenti edizioni dello Studio Pagamenti. La quota di aziende puntuali è diminuita di 1,8 punti percentuali rispetto all’anno precedente, mentre i ritardi gravi (oltre i 90 giorni medi) restano invariati su un livello piuttosto contenuto (2,1%). A livello settoriale osserviamo una grande concentrazione di gravi ritardatari nei comparti “Construction” e “Finance services”, mentre esibiscono delle buone performance (con oltre il 35% di pagamenti regolari) i macrosettori “Services” e “Wholesale”.

In conclusione, le imprese di Hong Kong continuano a mostrare difficoltà nei pagamenti rispetto a quanto individuato per altri Paesi oggetto di indagine dello Studio Pagamenti.

4 Messico

Di seguito l'opinione di **Gerardo Sosa, IT Manager di D&B Mexico**, sullo scenario economico e la situazione dei pagamenti in Messico.

"In Mexico in 2012 the companies have reacted to handle difficulties arising from Crisis taking risk decisions not only by the finance situation but considering other issues like trade tape, suits, commercial references. The Macro-economic situation in México is strong and healthy and it means a low impact.

The payment terms granted by Mexican companies are 30 – 45 days and they haven't increase a lot in the last years.

Some of the most important causes of delay in payments are bad and not enough information, and wrong credit process. These causes could be some issues in just some sectors like construction and business with government that usually takes more time to pay.

To improve their DSO and Working Capital the companies are trying

to analyze in detail the process of credit, following the collection per week and work with sales departments in order to solve the problems.

Estimations show that the Mexican economy has continued growing during 2012, very close to the prior quarter. Also, inflation remains practically stable in a quarter average of 3.4%. Although Mexico is away from the source of European uncertainty, negative effects in our economy are not dismissed if the European risk has an impact in USA, reducing the demand from this country. Episodes of global volatility that may depreciate the Peso are not dismissed, but as long as these events are not too far from positive growing perspectives in Mexico and the commitment with the deficit and public debt goals is not in risk, it would be reasonable that the exchange rate remains close to 12.0 – 12.8 ppd in average for the following quarters. All this perspective will maintain stable and growing in 2013 and will be very attractive to do business in México."

Analisi dei pagamenti

La Tabella 4.1 riporta il trend degli ultimi anni della percentuale di aziende in Messico che sono riuscite a far fronte ai propri impegni entro i termini stabiliti.

Al termine del 2012 la variabile in oggetto ha registrato un valore pari al 52,9% del totale e una decrescita rispetto al livello del 2011 (59,3%).

Le imprese che, invece, pagano con gravi ritardi oltre i 90 giorni medi si assestano allo 0,5% e registrano un trend in miglioramento: negli anni precedenti, infatti, la concentrazione in questa classe raggiungeva quasi il punto percentuale (Tabella 4.2).

Per comprendere meglio le variazioni intercorse dal 2010 ad oggi in relazione alla distribuzione delle aziende messicane per classi di ritardo esaminiamo la Tabella 4.3.

Rispetto al 2010 abbiamo cambiamenti consistenti: i pagatori regolari hanno subito un calo del 17,1%, mentre i gravi ritardatati (oltre 90 giorni medi) sono diminuiti dello 0,3%. Tali variazioni sono assorbite interamente dalla fascia di ritardo compresa fra 1 e 90 giorni (+17,4 punti percentuali).

Rispetto all'anno precedente si riscontra un forte decremento dei pagatori puntuali (-6,4%), a cui ha corrisposto un aumento di simile entità nella classe "Up to 90 days".

■ PERCENTUALE DI AZIENDE IN MESSICO CON PAGAMENTI PUNTUALI, 2010 - 2012

	2010	2011	2012
Mexico	70,0%	59,3%	52,9%

TABELLA 4.1 FONTE: CRIBIS D&B

■ PERCENTUALE DI AZIENDE IN MESSICO CON RITARDI DI PAGAMENTO SUPERIORI AI 90 GIORNI, 2010 - 2012

	2010	2011	2012
Mexico	0,8%	0,9%	0,5%

TABELLA 4.2 FONTE: CRIBIS D&B

■ VARIAZIONE DELLE ABITUDINI DI PAGAMENTO IN MESSICO, 2010 - 2012

	Variation 2010/2012	Variation 2011/2012
By due date	-17,1%	-6,4%
Up to 90 days	17,4%	6,8%
Over 90 days	-0,3%	-0,4%

TABELLA 4.3 FONTE: CRIBIS D&B

■ ABITUDINI DI PAGAMENTO IN MESSICO PER CLASSI DI RITARDO, 2010 – 2012

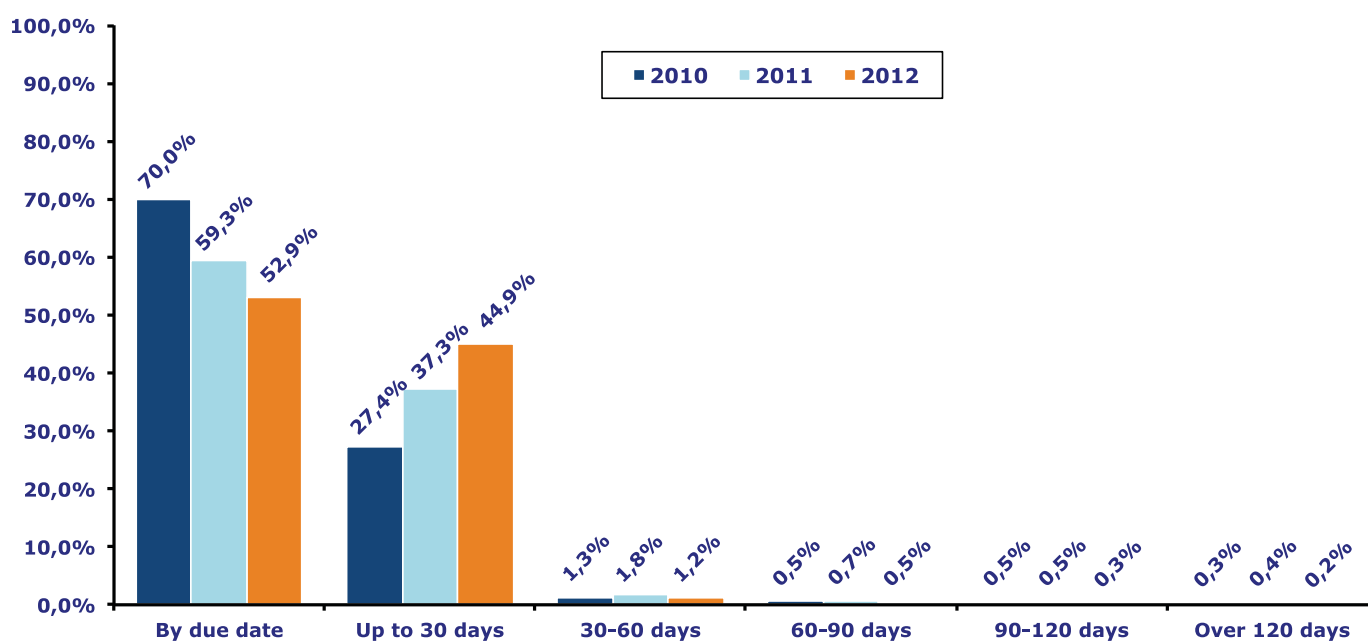


GRAFICO 4.4 FONTE: CRIBIS D&B

Consideriamo, ora, le modalità di pagamento del Messico per classi di ritardo per il 2012 e confrontiamole con quelle relative al biennio precedente (Grafico 4.4). Emergono notevoli variazioni nelle classi di pagamento “By due date” e “Up to 30 days”. La percentuale di imprese che rispetta i termini stabiliti è diminuita e si assesta nel 2012 al 52,9% del totale, mentre crescono nel tempo i ritardi moderati

(44,9% del 2012 vs 27,4% del 2010). Le classi di ritardo intermedio (“30-60 days” e “60-90 days”) e di ritardo grave (oltre 90 giorni medi) restano sostanzialmente stazionari rispetto al 2011, diminuendo complessivamente dell’1%. I ritardi gravi molto contenuti (solo lo 0,5%) fanno del Messico uno dei Paesi più performanti dell’osservatorio in relazione a questa variabile.

■ ABITUDINI DI PAGAMENTO IN MESSICO PER TIPOLOGIA DI AZIENDA, 2012

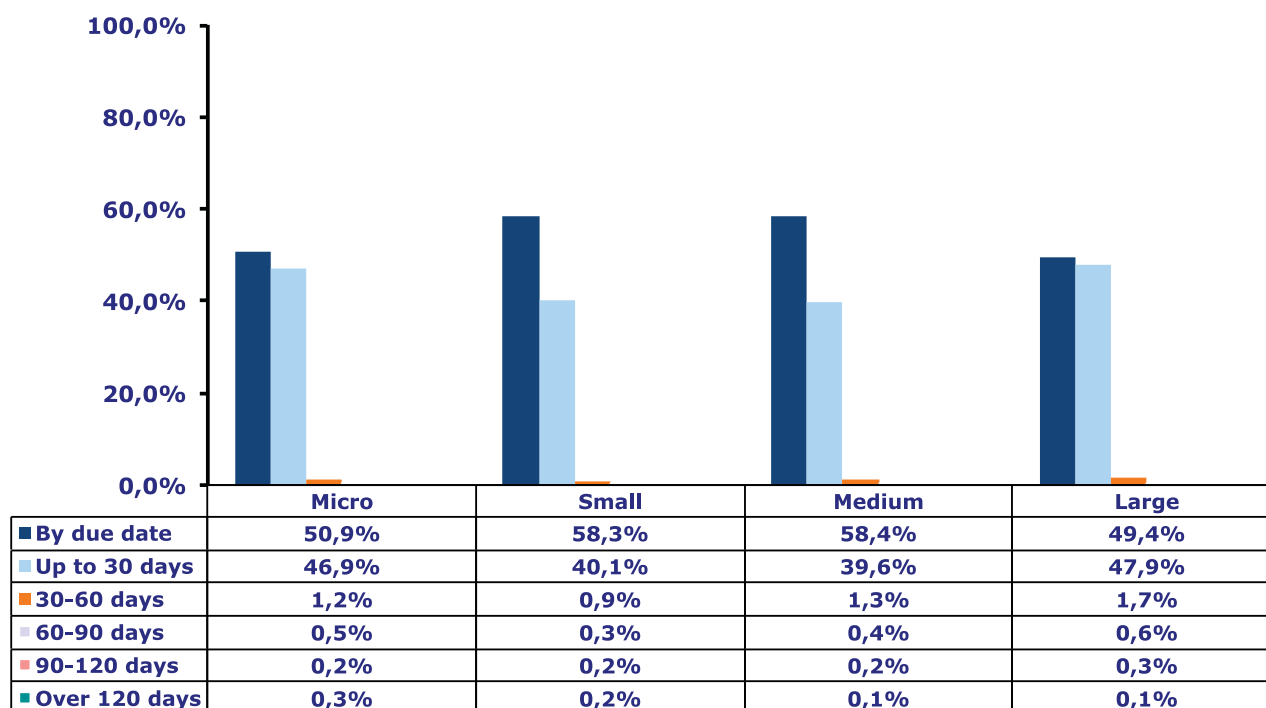


GRAFICO 4.5 FONTE: CRIBIS D&B

Il Grafico 4.5 riporta un'analisi dettagliata delle abitudini di pagamento per tipologia di azienda in Messico. La maggior parte delle aziende messicane è solita far fronte agli impegni con i fornitori entro i termini stabiliti. In particolare, le Piccole e Medie imprese mostrano un comportamento di pagamento più equilibrato con una quota di "buoni pagatori" superiore al 58%.

Nella categoria delle Grandi imprese, invece, quasi il 48% di aziende si concentra nella fascia di pagamento "Up to 30 days" e un ulteriore 2,3% paga con un ritardo compreso tra i 30 e i 90 giorni. Nelle classi di ritardo più grave l'andamento è abbastanza omogeneo e tutte le categorie evidenziano percentuali moderate, con valori che oscillano fra lo 0,3% (Medium) e lo 0,5% (Micro).

■ ABITUDINI DI PAGAMENTO IN MESSICO PER SETTORE MERCEOLOGICO, 2012

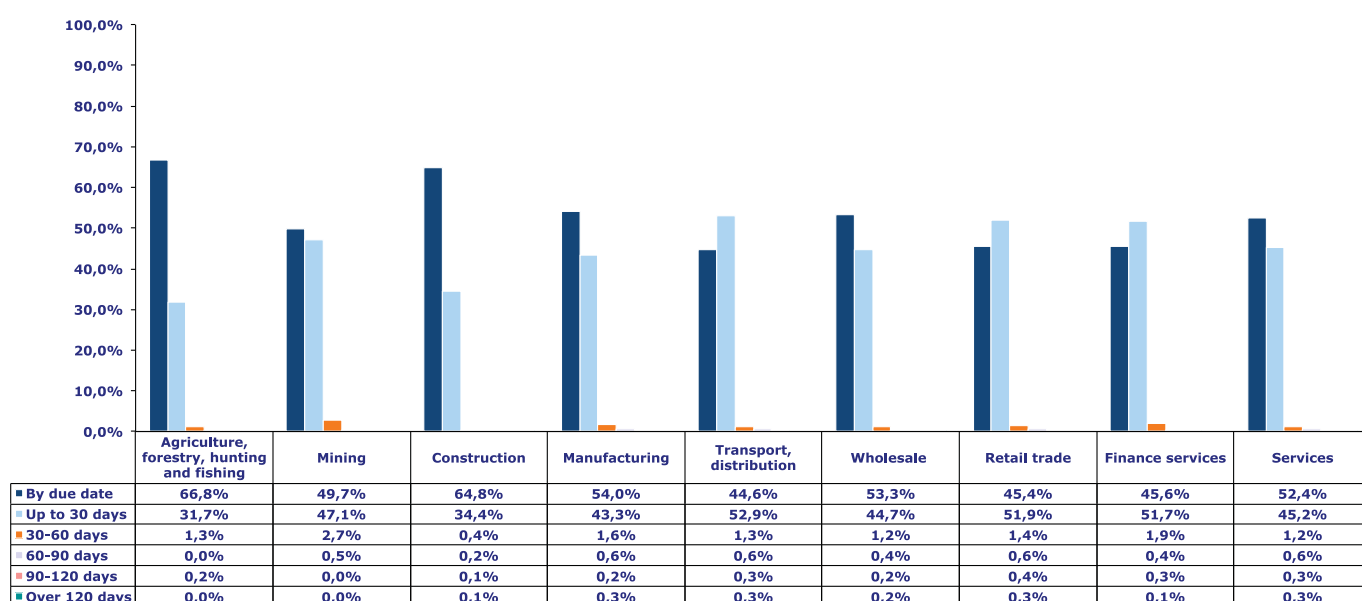


GRAFICO 4.6 FONTE: CRIBIS D&B

Il Grafico 4.6 ci consente di valutare le abitudini di pagamento dei macrosettori messicani nel 2012.

Le migliori performance di pagamento spettano ai macrosettori "Agriculture, forestry, hunting and fishing" e "Construction" con, rispettivamente, il 66,8% e il 64,8% di pagatori regolari.

Performance, invece, meno positive si registrano nei comparti "Retail trade" e "Transport, distribution": non solo registrano una concentrazione di imprese puntuali inferiore al 46% e alla media nazionale, ma sono anche i settori con le percentuali più elevate di "cattivi pagatori" (oltre lo 0,6%).

Occorre segnalare che i valori registrati per i ritardi gravi sono, co-

munque, piuttosto contenuti rispetto a quanto individuato per altri Paesi oggetto di indagine: le imprese messicane, infatti, riescono a contenere i ritardi (fino a 30 giorni) laddove non rispettano le scadenze concordate.

Restringiamo, ora, il campo di indagine ai microsettori che esibiscono le performance di pagamento migliori e peggiori in Messico nel corso del 2012 (Tabelle 4.7 e 4.8).

Nella graduatoria dei settori più virtuosi troviamo nelle prime posizioni "Special trade contractors" del comparto edilizio e "Agricultural production - Crops", entrambi con oltre il 72% di aziende che

■ SETTORI PIU' VIRTUOSI NEI PAGAMENTI IN MESSICO, 2012

Sector	Ranking 2012
Special trade contractors	1
Agricultural production - Crops	2
Lumber and wood products	3
Heavy construction, except building	4
General building contractors	5
Electric, gas and sanitary services	6
Printing and publishing	7
Miscellaneous repair services	8
Services	9
Business services	10

TABELLA 4.7 FONTE: CRIBIS D&B

rispettano i termini pattuiti con i partner commerciali.

Al contrario, la performance peggiore spetta al gruppo merceologico "Transportation by air" con l'1,44% di imprese che pagano con gravi ritardi (oltre i 90 giorni medi) e "Hotels and other lodging places" con una percentuale dell'1,25%.

Le imprese messicane sono fra le più efficienti nell'intero panorama dei Paesi analizzati nello Studio Pagamenti. Il Messico, infatti, si aggiudica le migliori performance sia per i pagamenti puntuali sia per i pagamenti con gravi ritardi dopo Danimarca, Germania e Taiwan. Tuttavia, occorre aggiungere che questo Paese mostra un trend de-

■ SETTORI MENO VIRTUOSI NEI PAGAMENTI IN MESSICO, 2012

Sector	Ranking 2012
Transportation by air	56
Hotels and other lodging places	55
Stone, clay and glass products	54
Social services	53
Textile mill products	52
Health services	51
Membership organisations	50
Furniture and homerfurnishings stores	49
Nondepository institutions	48
Paper and allied products	47

TABELLA 4.8 FONTE: CRIBIS D&B

crescente con riferimento al numero di imprese che rispettano i termini prestabiliti: la quota di "buoni pagatori" a Dicembre 2012 è pari al 52,9%, in diminuzione del 6,4% rispetto al livello del 2011.

Nelle classi di ritardo grave e superiore ai 90 giorni medi, invece, si osserva un miglioramento dello 0,4% sul 2011 e si registra una concentrazione dello 0,5%. A livello settoriale, i risultati migliori spettano ai comparti "Agriculture, forestry, hunting and fishing" e "Construction" con, rispettivamente, il 66,8% e il 64,8% di pagatori regolari (oltre 11 punti percentuali sulla media nazionale).

Si conferma, quindi, l'ottimo stato di salute del quadro pagamenti del tessuto aziendale messicano nel corso degli ultimi dodici mesi.

5 Stati Uniti

Di seguito l'opinione di **Dun & Bradstreet Inc. United States of America** sullo scenario economico e la situazione dei pagamenti negli Stati Uniti.

"In December, 2012 D&B announced the results of its year-end global economic outlook, a comprehensive study based primarily on an analysis of the company's proprietary business data. Based on D&B's modeling and country risk analytics, the report provides D&B's perspective on a review of global business conditions throughout 2012 with a glimpse ahead into 2013. The results confirm not only the sluggish global growth anticipated at the start of the year but the pressing headwinds many markets continue to face heading into 2013. "Recovering from the Great Recession of 2008 continues to challenge global economies," said Paul Ballew, chief economist at D&B. "Against that backdrop, the speeds at which companies are shifting business operations, as they continue to restructure, create more efficiency and adaptability to better anticipate future economic conditions. In fact, according to our statistics, business financial health today tops pre-recession levels. Unfortunately these business gains are inhibited by social and political pressures at home and abroad, underscoring the interdependency of today's global economy."

The U.S. economy continues to recover slowly. It has staggered to-

wards recovery throughout 2012, boosted by its strengthening corporate sector, but undermined by public sector debt. The corporate sector is in stronger financial health than in recent years and the housing market has hit bottom, with housing prices recovering slowly from their trough and jobs being created. D&B's analysis in early 2012 was among the first to predict housing market recovery. Based on its proprietary data, D&B also publishes a monthly Small Business Health Index which continues to be a leading indicator of business performance. "While significant concerns remain across every global economic region, 2012 proved to be a year in which businesses continued to adapt to the realities of a sluggish and prolonged recovery," said Ballew. "This should serve them well as they navigate the challenges and risks associated with 2013 and beyond."

U.S. unemployment rates are holding at a stubborn rate in the high 7%'s and uncertainty around the public sector debt could be a significant headwind for the U.S. economy in 2013. Without compromise, tax increases and spending cuts threaten a political "fiscal cliff" which would clip GDP growth in 2013. Corporate balance sheets have been rebuilt through deleveraging programs, payment performance is improving, and bankruptcies are declining. Nonetheless, overall caution combined with slow improvement is the most likely scenario for the U.S. economy in 2013."

Analisi dei pagamenti

Le imprese statunitensi che fanno fronte ai propri impegni entro i termini prestabiliti sono analizzate nella Tabella 5.1, in cui viene riportato l'andamento dei pagamenti puntuali dal 2007 ad oggi.

La quota di pagatori regolari negli Stati Uniti raggiunge a Dicembre 2012 un livello pari al 50,6%, leggermente in diminuzione rispetto al 2011 (51%).

Situazione più problematica quella evidenziata dalla Tabella 5.2: infatti, i ritardi superiori ai 90 giorni medi interessano il 6,3% delle aziende statunitensi.

Analizziamo, ora, le variazioni intercorse nelle fasce di pagamento considerate, sempre in riferimento allo stesso intervallo temporale (Tabella 5.2).

Rispetto al 2007, si riscontra un netto miglioramento del pagamento puntuale con un incremento di 7,1 punti percentuali, mentre sono aumentate dell'1,4% le imprese che pagano con gravi ritardi. A questi cambiamenti è corrisposto un calo dell'8,5% nella classe "Up to 90 days". In corrispondenza del biennio 2011-2012, invece, si registrano variazioni più contenute e inferiori a un punto percentuale.

■ PERCENTUALE DI AZIENDE NEGLI STATI UNITI CON PAGAMENTI PUNTUALI, 2007 - 2012

	2007	2011	2012
United States	43,5%	51,0%	50,6%

TABELLA 5.1 FONTE: CRIBIS D&B

■ PERCENTUALE DI AZIENDE NEGLI STATI UNITI CON RITARDI DI PAGAMENTO SUPERIORI AI 90 GIORNI, 2007 - 2012

	2007	2011	2012
United States	4,9%	6,6%	6,3%

TABELLA 5.2 FONTE: CRIBIS D&B

■ VARIAZIONI DELLE ABITUDINI DI PAGAMENTO NEGLI STATI UNITI, 2007 - 2012

	Variation 2007/2012	Variation 2011/2012
By due date	7,1%	-0,4%
Up to 90 days	-8,5%	0,7%
Over 90 days	1,4%	-0,3%

TABELLA 5.3 FONTE: CRIBIS D&B

■ ABITUDINI DI PAGAMENTO NEGLI STATI UNITI PER CLASSI DI RITARDO, 2007 – 2012

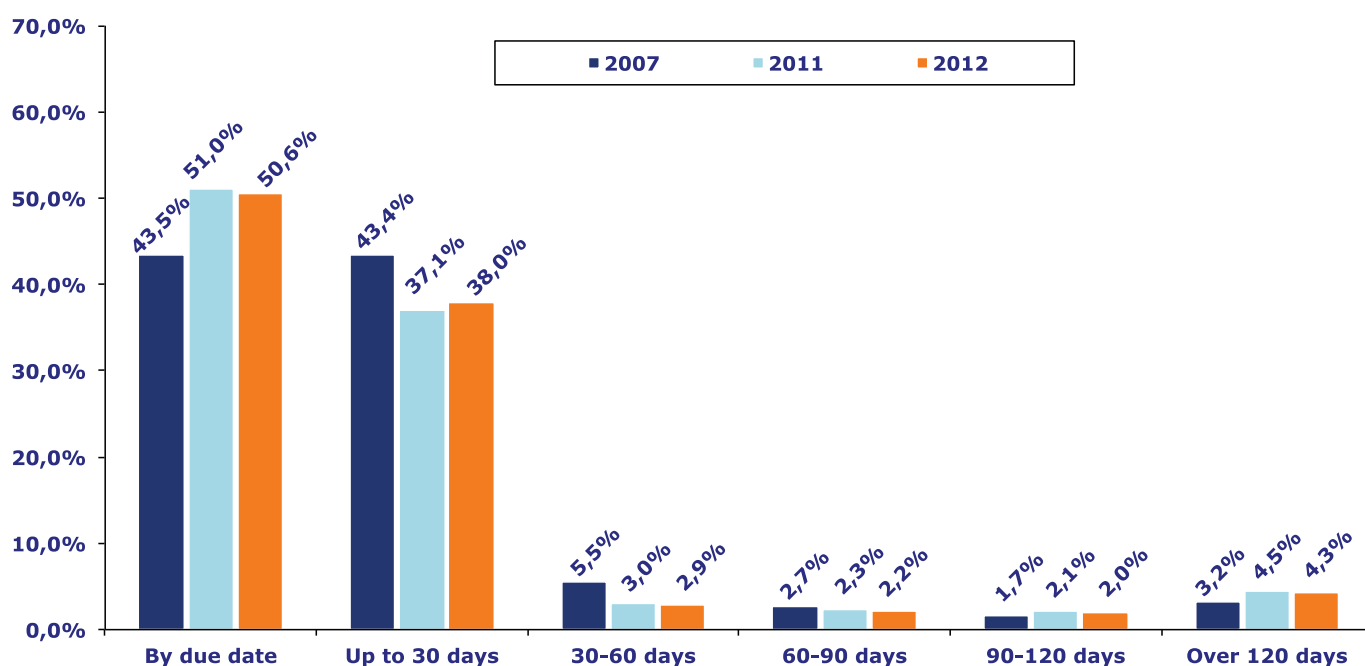


GRAFICO 5.4 FONTE: CRIBIS D&B

Il Grafico 5.4 fornisce un'analisi più completa dell'evoluzione delle abitudini di pagamento negli Stati Uniti nel corso del 2012, grazie al dettaglio per classi di ritardo e al confronto con gli anni precedenti. E' possibile osservare che oltre il 50% delle imprese statunitensi si colloca nella classe di pagamento alla scadenza, mentre un'ulteriore 38% rientra nella fascia di ritardo moderato e limitato ai 30 giorni medi. Le altre classi di pagamento appaiono piuttosto stabili rispetto

ai livelli del 2011: il 5,1% delle imprese statunitensi pagano con un ritardo compreso fra i 30 e i 90 giorni medi, mentre il 6,3% del totale mostra una gestione dei pagamenti piuttosto critica, remunerando i fornitori con ritardi gravi e superiori ai 90 giorni medi.

Il Grafico 5.5 riporta un'analisi dettagliata delle abitudini di pagamento negli Stati Uniti per dimensione aziendale e permette di iden-

■ ABITUDINI DI PAGAMENTO NEGLI STATI UNITI PER TIPOLOGIA DI AZIENDA, 2012

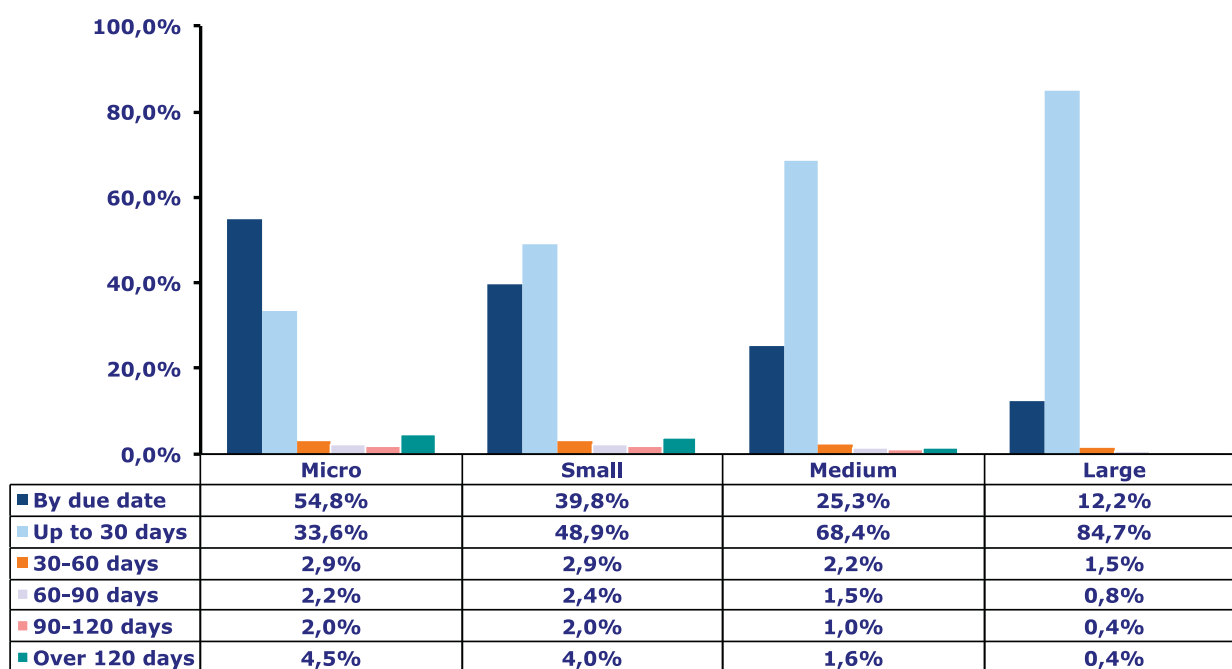


GRAFICO 5.5 FONTE: CRIBIS D&B

tificare le differenze più significative esistenti nel comportamento delle diverse tipologie considerate. Le Micro imprese si confermano la realtà statunitense più virtuosa per il pagamento puntuale con una quota del 54,8% nella classe considerata.

Al crescere della dimensione cala progressivamente la percentuale di “buoni pagatori” fino a raggiungere un minimo del 12,2% per le Grandi realtà, per cui si registra una maggior tendenza a pagare con

un ritardo moderato (84,7% nella classe “Up to 30 days”).

Nelle classi di ritardo intermedio si segnala il valore del 5% circa registrato dalle Micro e Piccole imprese, mentre nelle fasce di ritardo oltre i 90 giorni le concentrazioni superano i 6 punti percentuali. Infine, si segnala che solo lo 0,8% delle imprese Large paga con ritardi gravi i propri fornitori, aggiudicandosi la migliore performance con riferimento a questa variabile.

■ ABITUDINI DI PAGAMENTO NEGLI STATI UNITI PER SETTORE MERCEOLOGICO, 2012

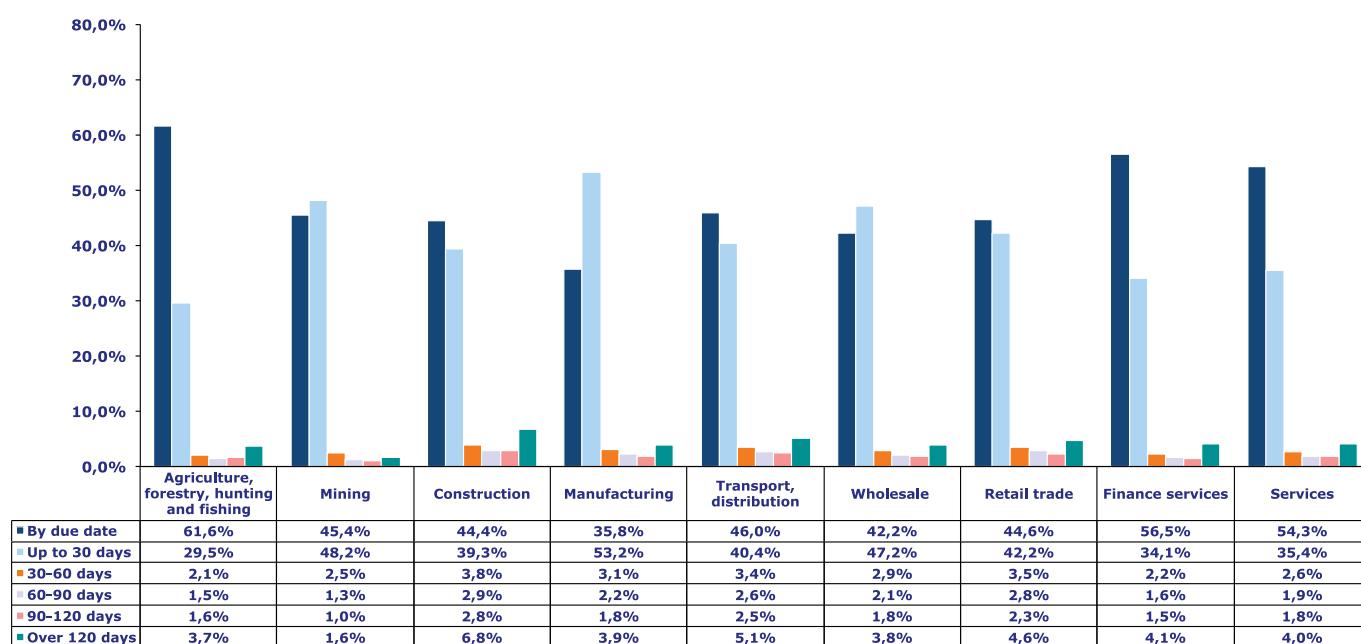


GRAFICO 5.6 FONTE: CRIBIS D&B

Il Grafico 5.6 analizza le abitudini di pagamento per classi di ritardo dei vari gruppi merceologici statunitensi nel 2012.

“Agriculture, forestry, hunting and fishing” è il settore che esibisce la migliore performance con la concentrazione più elevata di pagamenti regolari (61,6%); seguono i “Finance services” con il 56,5% e i “Services” con oltre il 54% del totale.

Tutti gli altri gruppi merceologici, invece, presentano livelli inferiori alla media nazionale (solo 35,8% per “Manufacturing”).

Nelle classi di ritardo grave (oltre 90 giorni medi di ritardo) la migliore performance si riscontra in corrispondenza del settore “Mining”

con una percentuale di “cattivi pagatori” pari al 2,6%, mentre tutti gli altri comparti mostrano valori superiori al 5,3%. Infine, anche nel 2012 il gruppo “Construction” si contraddistingue per le percentuali più elevate di ritardo intermedio (fra i 30 e i 90 giorni medi) con il 6,7% del totale e di ritardi gravi con una quota del 9,6%.

Nelle Tabelle 5.7 e 5.8 sono elencati i microsettori statunitensi più e meno virtuosi nel 2012. Nella graduatoria dei settori che esibiscono le migliori performance le prime due posizioni sono rimaste immutate negli ultimi anni e sono occupate da “Agricultural production -

**■ SETTORI PIU' VIRTUOSI NEI PAGAMENTI
NEGLI STATI UNITI, 2012**

Sector	Ranking 2012
Agricultural production - Crops	1
Agricultural production - Livestock	2
Holding and other investment offices	3
Forestry	4
Fishing, hunting and trapping	5
Business services	6
Services	7
Insurance agents, brokers & service	8
Security and commodity brokers	9
Engineering & management services	10

TABELLA 5.7 FONTE: CRIBIS D&B

Crops" e "Agricultural production – Livestock" con quote di pagatori puntuali superiori al 72%.

Tra i settori meno virtuosi troviamo, invece, il comparto "Nondepository institutions" con una percentuale di "cattivi pagatori" pari al 16,1% del totale, seguito da "Local interurban passenger transit" (13,4%) e "Auto repair, services and parking" (10,6%).

Lo scenario dei pagamenti statunitensi 2012 si conferma stabile rispetto agli anni precedenti evidenziando una buona performance per il pagamento puntuale e alcune criticità nei ritardi gravi.

**■ SETTORI MENO VIRTUOSI NEI PAGAMENTI
NEGLI STATI UNITI, 2012**

Sector	Ranking 2012
Nondepository institutions	82
Local and interurban passenger transit	81
Auto repair, services and parking	80
Miscellaneous repair services	79
Special trade contractors	78
Furniture and homefurnishings stores	77
Personal services	76
General building contractors	75
Furniture and fixtures	74
Transportation services	73

TABELLA 5.8 FONTE: CRIBIS D&B

Oltre il 50% delle imprese denota una gestione efficiente dei pagamenti regolari (-0,4% sul 2011), ma più del 6% delle aziende remunera i propri fornitori con ritardi superiori ai 90 giorni medi.

A livello settoriale, il comparto agricolo è quello in cui si registra la percentuale più elevata di "buoni pagatori" (61,6%), mentre la performance meno positiva si ha in corrispondenza del settore "Construction" (9,6% nella classe "Over 90 days").

Infine, si segnala che questo Paese rientra nelle prime 10 posizioni del ranking dei Paesi analizzati nello Studio Pagamenti 2013 relativo al pagamento puntuale.

6 Canada

Di seguito l'opinione di **Dun & Bradstreet Inc. Canada** sullo scenario economico e la situazione dei pagamenti in Canada.

"We retain Canada's ratings trend on deteriorating after data in recent weeks suggested a sharply slowing jobs market, more falls in housing market transaction volumes, and only weak economic growth and sub-policy target inflation. The kind of across-the-board economic shock that would lead to rises in credit risk is not yet apparent. It is also evident that the Canadian economy, having enjoyed an easier five years from 2008-13 than the US, has a short-term economic outlook that hangs in the balance and will not necessarily be heavily stimulated by the recovery in the US housing market, while Canada's links to the Atlantic OECD economies and demand trends in high-income countries leave it less able to get the benefits of emerging market growth. Meanwhile, it faces high consumer debt, fiscal rationalisation efforts and a slow-burn negative shock from rising wages and unit-labour costs.

In this context, Canada should post the same mixed datasets that other relatively successful post-crisis OECD economies such as Germany and the US have faced, in the next few quarters. For example, in the March employment figures, jobs fell 54,500 from February, and private-sector jobs fell 85,400, taking the unemployment rate from 7.0% to 7.2%. FX markets duly knocked Canada's dollar from its six-week high. But in the same week, the Ivey Purchasing Manager index (PMI) posted a seven-month high of 61.1, on a seasonally-adjusted basis, a level which (given that 50.0 represents the break between expansion and contraction) would be enviable in China, where PMIs have languished in the low 50s, at best, for several quarters.

What is clear is that the economy is close to balance with an ultra-mild expansion underway: this is the net effect of two different mild shocks, a positive shock, on increasing crude oil exports as non-pipeline exports to the US grow, and a negative shock as housing markets in Canada enter what is hopefully a 'soft-landing' mode

after the withdrawal of policy supports in July 2012 (estimated as equivalent to a 1% increase in mortgage rates).

Whether mining output (dominated by petroleum) can offset the cooling housing and construction sector is unclear. Rail car exports of crude oil to the US are rising and pipelines to the US are also being expanded, but the construction sector comprises close to 10% of GDP. With housing sales in the Vancouver area falling 18% year-on-year (y/y) and those in Toronto by 17% y/y in March, the sector is due to contract and could cut real GDP growth by 0.3 percentage points in 2013.

Fiscal rationalisation is another drag. That it is being considered is a mark of macroeconomic health but Canadian federal pension fund assumptions of 3% per annum long-term returns are unrealistic, and the dependence on energy revenues to fund liabilities is risky, raising pressure to make fiscal policy more restrictive. To balance the federal budget by 2015, the government will need to make CND1bn of new savings per month. However, the Canada Economic Action Plan, over the ten years from 2014-15, envisages CND53bn in public sector investment. Meanwhile, harmonised sales tax ended in British Columbia in April, with a reversion to a previous goods and services tax. The change means fewer tax exemptions for firms, a potential negative for sales of business-to-business goods in the province. Nevertheless, the reform will help to encourage consumer spending. Payments advice: D&B still recommends OA for the majority of transactions with Canadian customers. Business failures remain at low levels in line with the recent moderate economic growth and supportive policies. If Canada has a housing bubble it is only in its early stages of ending. Business insolvencies in January 2013 fell by 12.7% year on year (y/y) and proposals, a leading indicator, declined by 13.8% y/y. In construction, bankruptcies fell even more sharply after they rose 12.1% y/y in Q4, although this is a sector where a rise could be expected, particularly in Toronto and Vancouver – but the timing for such a development is unclear."

Analisi dei pagamenti

La Tabella 6.1 fornisce una prima informazione sulla capacità delle aziende canadesi di far fronte ai pagamenti entro i termini stabiliti, attraverso un'analisi del trend 2007-2012.

Nelle tabelle successive si fa riferimento alla quota di "cattivi pagatori" (ritardi oltre 90 giorni medi) e alle variazioni che hanno caratterizzato la distribuzione per classi di ritardo degli ultimi anni (Tabelle 6.2 e 6.3).

Al termine del 2012 le imprese che pagano regolarmente si assestano a un livello del 44,7%, leggermente inferiore al risultato del 2011 (44,9%).

La quota di "cattivi pagatori" raggiunge, invece, un livello dell'1,3% e registra un aumento di 0,3 punti percentuali rispetto agli anni precedenti (la quota era stabile all'1% dal 2010).

Rispetto al 2007 si riscontra un deciso miglioramento del pagamento regolare (classe "By due date") pari a 6,2 punti percentuali, cui corrisponde un rilevante decremento nella classe intermedia "Up to 90 days" (-4,2%) e una riduzione di minore entità per la classe "Over 90 days" (-2%).

■ PERCENTUALE DI AZIENDE IN CANADA CON PAGAMENTI PUNTUALI, 2007 - 2012

	2007	2011	2012
Canada	38,5%	44,9%	44,7%

TABELLA 6.1 FONTE: CRIBIS D&B

■ PERCENTUALE DI AZIENDE IN CANADA CON RITARDI DI PAGAMENTO SUPERIORI AI 90 GIORNI, 2007 - 2012

	2007	2011	2012
Canada	3,3%	1,0%	1,3%

TABELLA 6.2 FONTE: CRIBIS D&B

■ VARIAZIONI DELLE ABITUDINI DI PAGAMENTO IN CANADA, 2007 - 2012

	Variation 2007/2012	Variation 2011/2012
By due date	6,2%	-0,2%
Up to 90 days	-4,2%	-0,1%
Over 90 days	-2,0%	0,3%

TABELLA 6.3 FONTE: CRIBIS D&B

■ ABITUDINI DI PAGAMENTO IN CANADA PER CLASSI DI RITARDO, 2007 – 2012

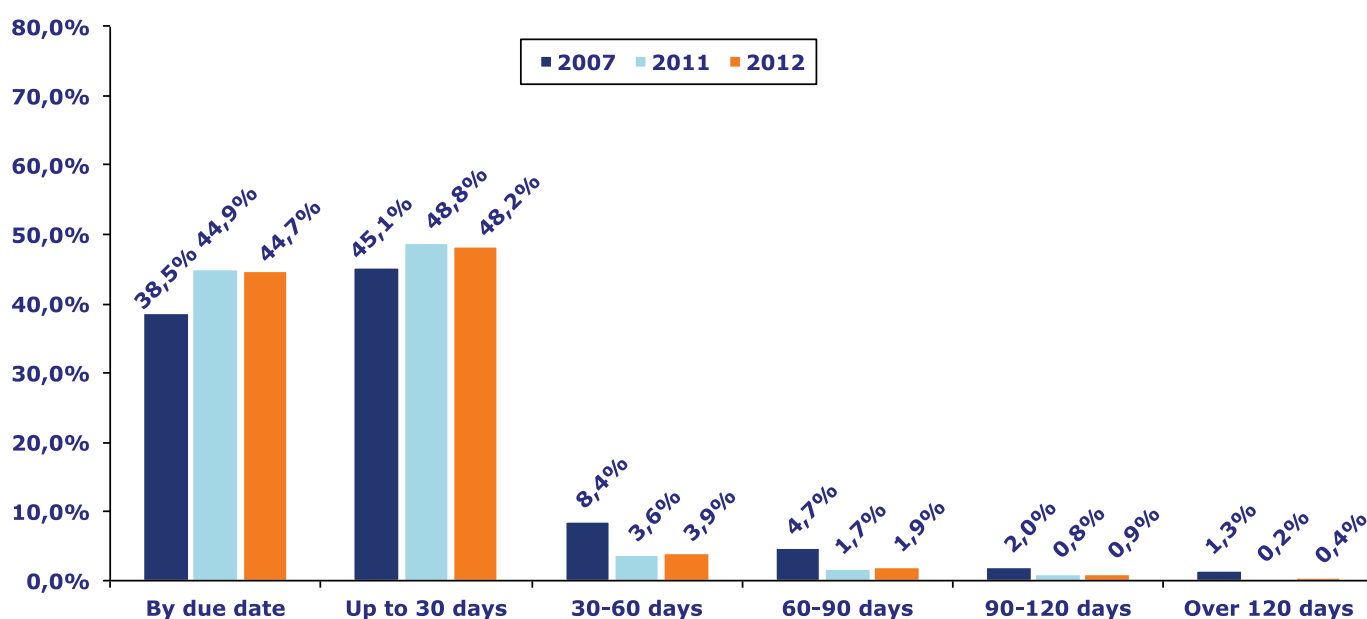


GRAFICO 6.4 FONTE: CRIBIS D&B

Esaminiamo, ora, nel dettaglio le abitudini di pagamento del Canada per classi di ritardo con il Grafico 6.4.

Rispetto al 2011 si osserva un andamento abbastanza stabile, con variazioni inferiori a un punto percentuale. In particolare, il 48,2% delle aziende tende a pagare con un ritardo limitato ai 30 giorni medi, a fronte di una quota di pagamento puntuale pari al 44,7%. La situazione è cambiata, invece, in maniera consistente nelle classi di

ritardo intermedio e grave dal 2007 ad oggi. Le aziende che pagano con un ritardo compreso fra i 30 e i 90 giorni medi hanno subito un calo del 7,3% negli ultimi sei anni e si assestano al 5,8%. Analogamente, diminuiscono i ritardi più gravi (-2%) e interessano nel 2012 l'1,3% del campione.

Il Grafico 6.5 approfondisce le abitudini di pagamento in base alla

■ ABITUDINI DI PAGAMENTO IN CANADA PER TIPOLOGIA DI AZIENDA, 2012

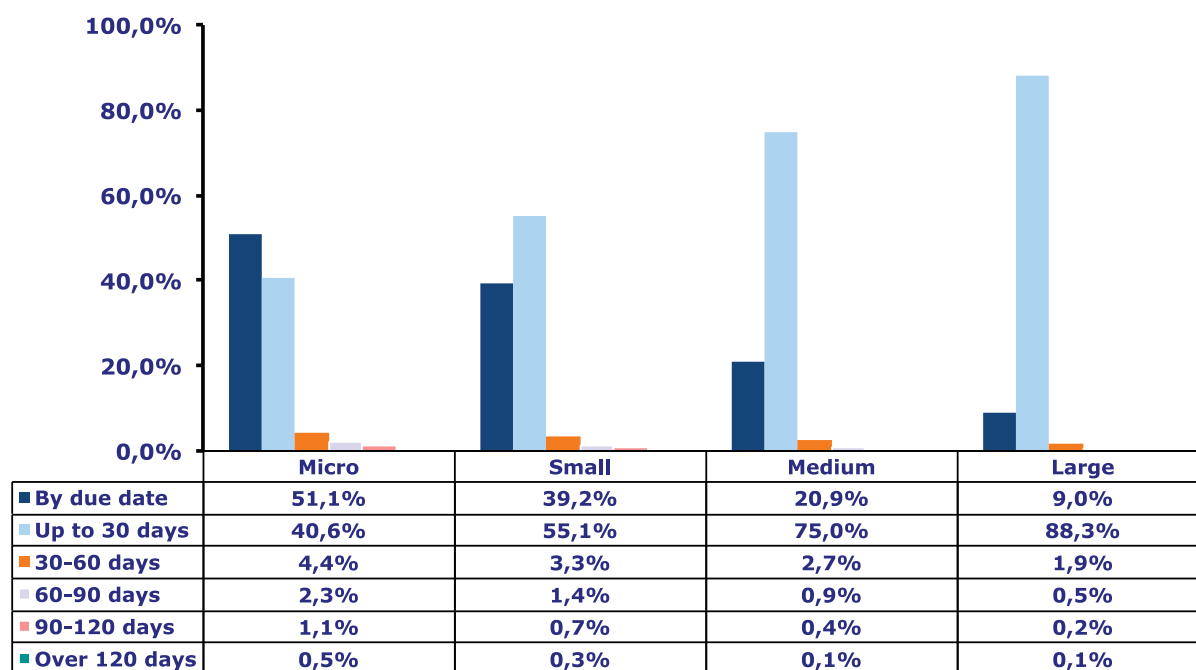


GRAFICO 6.5 FONTE: CRIBIS D&B

tipologia di azienda considerata e permette di individuare uno scenario molto eterogeneo con valori piuttosto diversi fra le quattro categorie analizzate. Le Micro realtà mostrano un comportamento più equilibrato nei pagamenti: il 51,1% del totale rispetta le scadenze concordate e un ulteriore 40,6% paga con un ritardo compreso tra 1 e 30 giorni medi.

Tuttavia, questa categoria mostra maggiori concentrazioni nelle clas-

si intermedie e gravi: il 6,7% delle realtà con meno di 6 dipendenti paga con un ritardo compreso tra i 30 e 90 giorni, mentre l'1,6% rientra nella classe "Over 90 days".

Con l'aumentare della dimensione cala drasticamente la concentrazione di aziende nella classe di pagamento puntuale, fino ad arrivare ad un minimo del 9% per la tipologia Large (in miglioramento rispetto all'8,3% del 2011).

■ ABITUDINI DI PAGAMENTO IN CANADA PER SETTORE MERCEOLOGICO, 2012

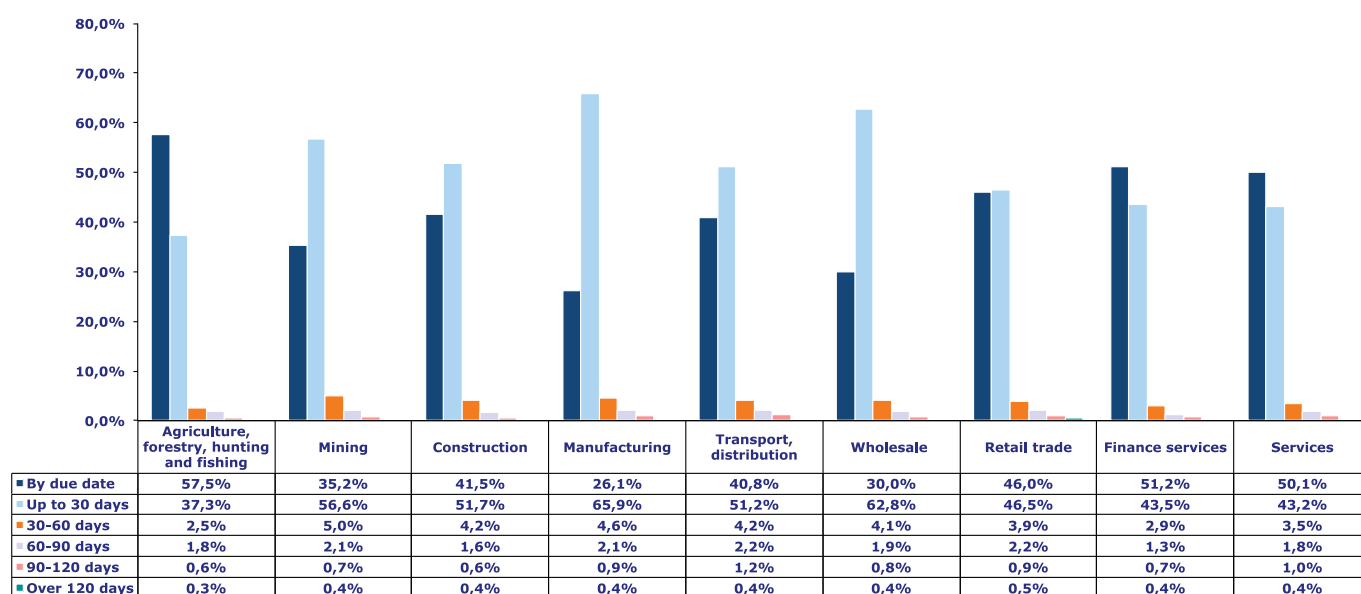


GRAFICO 6.6 FONTE: CRIBIS D&B

Procediamo, ora, con il focus settoriale delle abitudini di pagamento canadesi (Grafico 6.6).

La migliore performance di pagamento viene esibita da "Agriculture, forestry, hunting and fishing": oltre a registrare la concentrazione più elevata di pagatori regolari (57,5%), risulta anche il comparto che gestisce meglio i pagamenti con un ritardo superiore ai 90 giorni (meno dell'1%).

Anche "Finance services" e "Services" mostrano una buona quota di aziende che riescono a far fronte ai loro impegni entro i termini stabiliti (oltre il 50%), mentre la situazione più critica è quella del gruppo merceologico "Manufacturing" con solo il 26,1% nella classe considerata.

Infine, nelle classi di ritardo grave le percentuali sono piuttosto contenute in tutti i macrosettori e i valori più elevati si osservano per "Transport, distribution" e "Services" (1,6% e 1,4%).

La Tabella 6.7 riporta una graduatoria dei microsettori più virtuosi nei pagamenti in Canada nel corso del 2012.

"Insurance agents, brokers & service", "Agricultural production – Livestock" e "Agricultural production – Crops" occupano le prime posizioni con oltre il 60% di pagamenti regolari.

Nella Tabella 6.8, invece, sono elencati i settori canadesi con le peggiori performance di pagamento. "Printing and publishing" rappresenta l'unico comparto in cui le imprese che pagano con grave

**■ SETTORI PIU' VIRTUOSI NEI PAGAMENTI
IN CANADA, 2012**

Sector	Ranking 2012
Insurance agents, brokers & service	1
Agricultural production - Livestock	2
Agricultural production - Crops	3
Business services	4
Legal services	5
Engineering & management services	6
Educational services	7
Museums, botanical, zoological gardens	8
Agricultural services	9
Railroad transportation	10

TABELLA 6.7 FONTE: CRIBIS D&B

ritardo superano i 2 punti percentuali. Seguono "Communication", "Transportation Services" (entrambi inclusi nel settore dei trasporti e distribuzione) e "Leather and Leather Products" (industria manifatturiera) con una concentrazione di "cattivi pagatori" pari all'1,8%.

Negli ultimi anni il Canada ha sempre mostrato uno scenario dei pagamenti in continuo miglioramento, ma gli ultimi mesi evidenziano una generale stazionarietà: rispetto al 2011, infatti, i mutamenti sono stati poco rilevanti e inferiori allo 0,5%.

Le imprese canadesi continuano, comunque, a esibire delle buone performance di pagamento, soprattutto in corrispondenza delle classi di ritardo più grave.

**■ SETTORI MENO VIRTUOSI NEI PAGAMENTI
IN CANADA, 2012**

Sector	Ranking 2012
Printing and publishing	72
Communications	71
Transportation services	70
Leather and leather products	69
Miscellaneous manufacturing industries	68
Apparel and other textile products	67
Depository institutions	66
Executive, legislative and general	65
Membership organizations	64
Trucking and warehousing	63

TABELLA 6.8 FONTE: CRIBIS D&B

In particolare, si riscontrano un livello del 44,7% di pagatori regolari e una quota del 48,2% nella fascia "Up to 30 days", mentre la percentuale di ritardi gravi e superiori ai 90 giorni medi si assesta all'1,3% del totale.

Si può, inoltre, osservare una forte eterogeneità nei comportamenti di pagamento delle varie tipologie di azienda e dei gruppi merceologici: il comparto dell'agricoltura, quello dei servizi finanziari e quello dei servizi si contraddistinguono positivamente all'interno dello scenario canadese con oltre il 50% di "buoni pagatori".

Il Canada continua, quindi, a collocarsi in una posizione intermedia all'interno del contesto internazionale con performance di pagamento abbastanza stabili nel tempo.

7 Europa

Analisi dei pagamenti

Nell'edizione 2013 lo Studio Pagamenti si arricchisce dei dati su quattro nuovi Paesi europei: Danimarca, Finlandia, Repubblica Ceca e Turchia.

In particolare, quest'anno sono quindici le nazioni europee poste a confronto e per le quali sono stati analizzati i trend di pagamento degli anni più recenti, anche in relazione alla dimensione aziendale e ai principali settori merceologici.

Dai Grafici 7.1 e 7.2 emerge una certa eterogeneità nei comportamenti di pagamento negli ultimi dodici mesi dei Paesi analizzati. A livello aggregato Europa, le aziende che rispettano le scadenze concordate ammontano al 39,1%, mentre la concentrazione maggiore si rileva nella classe di ritardo moderato ("Up to 30 days") pari al 51,3%.

Nelle classi di ritardo più grave (oltre i 90 giorni medi) rientra il 3,3% delle imprese e di queste l'1,8% supera i 120 giorni.

Tra i Paesi che esibiscono delle ottime performance in rela-

■ ABITUDINI DI PAGAMENTO IN EUROPA PER CLASSI DI RITARDO, 2012

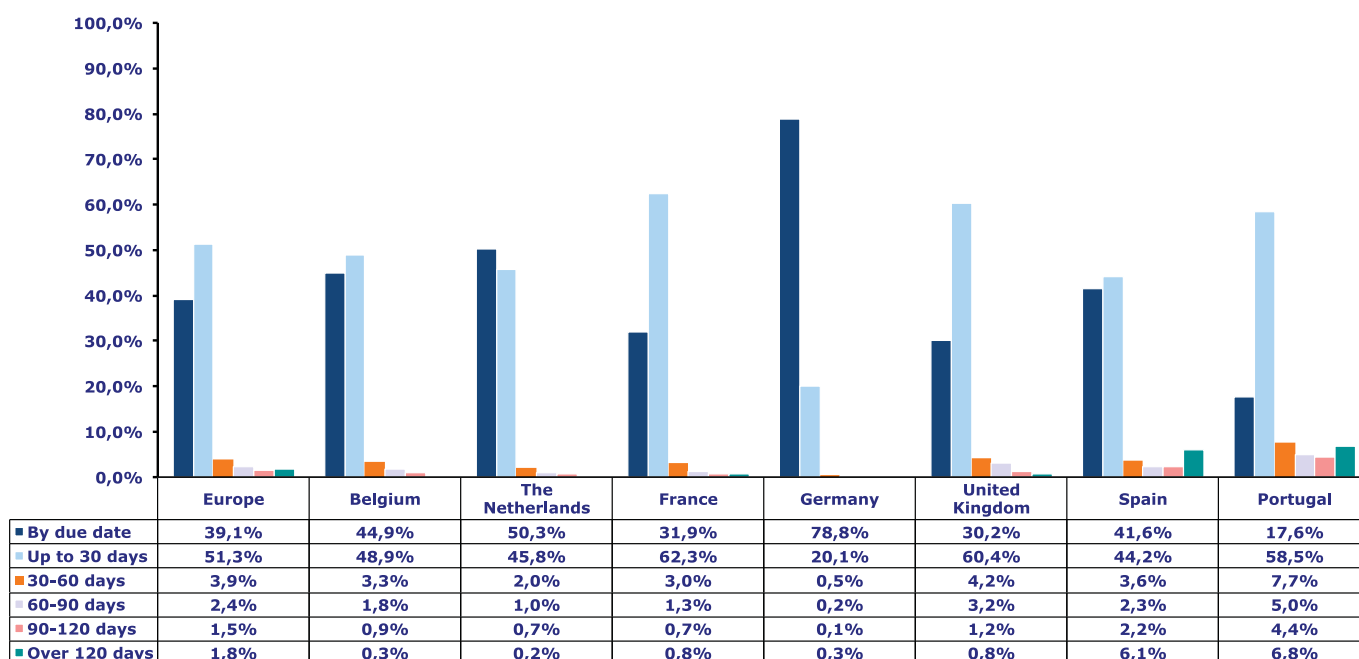


GRAFICO 7.1 FONTE: CRIBIS D&B

■ ABITUDINI DI PAGAMENTO IN EUROPA PER CLASSI DI RITARDO, 2012

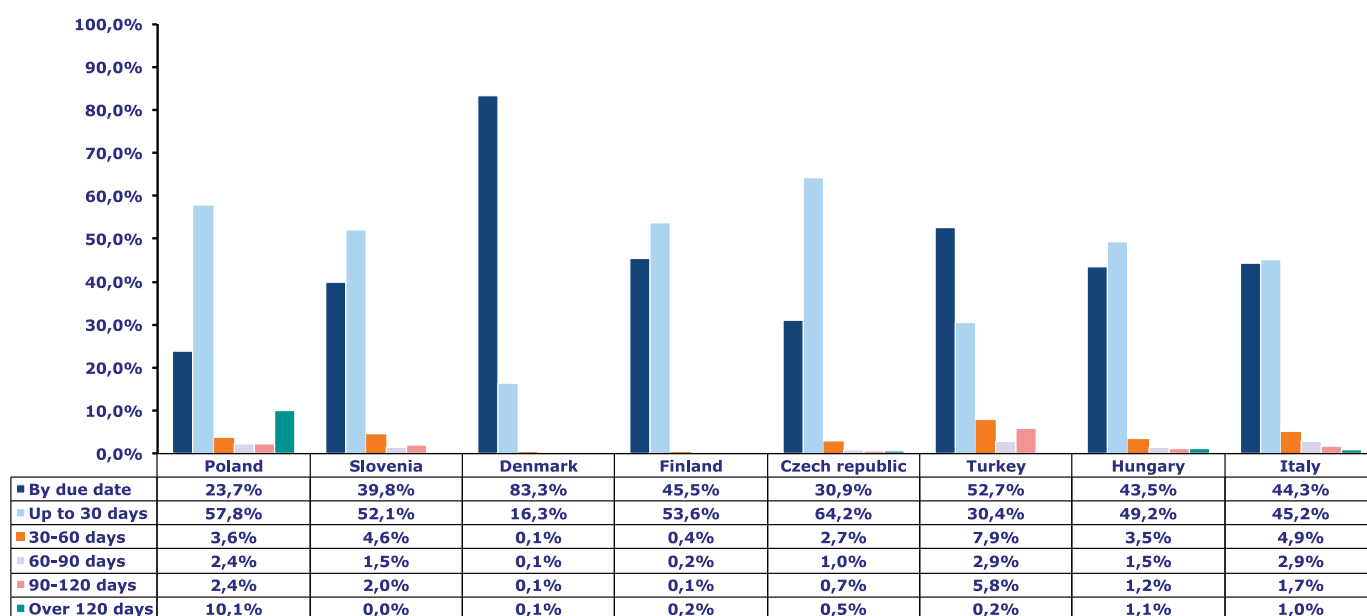


GRAFICO 7.2 FONTE: CRIBIS D&B

zione al pagamento puntuale, troviamo in prima posizione la Danimarca (best performer di questa edizione) con una quota pari all'83,3% del totale. Completano il podio la Germania (best performer 2011) con il 78,8% di imprese che pagano alla scadenza e la Turchia con una percentuale del 52,7%.

L'Italia si colloca in una posizione intermedia e registra il 44,3% di pagatori regolari, restando sempre al di sopra della media europea. Le maggiori concentrazioni nella classe "Up to 30 days" (oltre il 60%) si osservano in corrispondenza di

Repubblica Ceca, Francia e Regno Unito. Anche nei pagamenti con ritardi gravi si riscontra una forte eterogeneità nello scenario europeo: se da un lato si osservano situazioni in cui i ritardi gravi sono molto contenuti e interessano meno dell'1% del campione, dall'altro la quota di "cattivi pagatori" supera l'8% nel caso di Spagna, Portogallo e Polonia.

Si segnala, inoltre, che proprio in Polonia più del 10% delle imprese tende a pagare con un ritardo medio superiore ai 120 giorni dal termine concordato.

Il Grafico 7.3 approfondisce lo scenario dei pagamenti europei del 2012 attraverso un'analisi delle performance nazionali in termini di pagamento puntuale e di ritardi gravi superiori ai 90 giorni medi. E' possibile notare che dieci delle quindici nazioni oggetto di indagine superano la media europea in termini di pagamento puntuale (39,1%). La maggiore quota di pagatori regolari spetta alla Danimarca che supera la Germania (best performer 2011) con un delta di 4,5 punti percentuali. Seguono Turchia (52,7%) e Olanda (50,3%), mentre tutti gli altri

Paesi mostrano una concentrazione non superiore al 45,5% di pagamenti regolari. Per Francia, Regno Unito e Repubblica Ceca si osservano valori più contenuti che oscillano fra il 30,2% e il 31,9% del totale, mentre Polonia e Portogallo mostrano le maggiori criticità nel sistema pagamenti con percentuali pari, rispettivamente, al 23,7% e 17,6%. Passiamo, ora, al confronto delle performance di pagamento relative ai ritardi superiori ai 90 giorni medi.

Al di sopra della media continentale (3,3%) si posizionano Polonia (12,5%), Portogallo (11,2%), Spagna (8,3%) e Turchia (6,0%). I primi

■ CONFRONTO DEI PAGAMENTI PUNTUALI E DEI PAGAMENTI CON RITARDI SUPERIORI AI 90 GIORNI FRA I PAESI EUROPEI, 2012

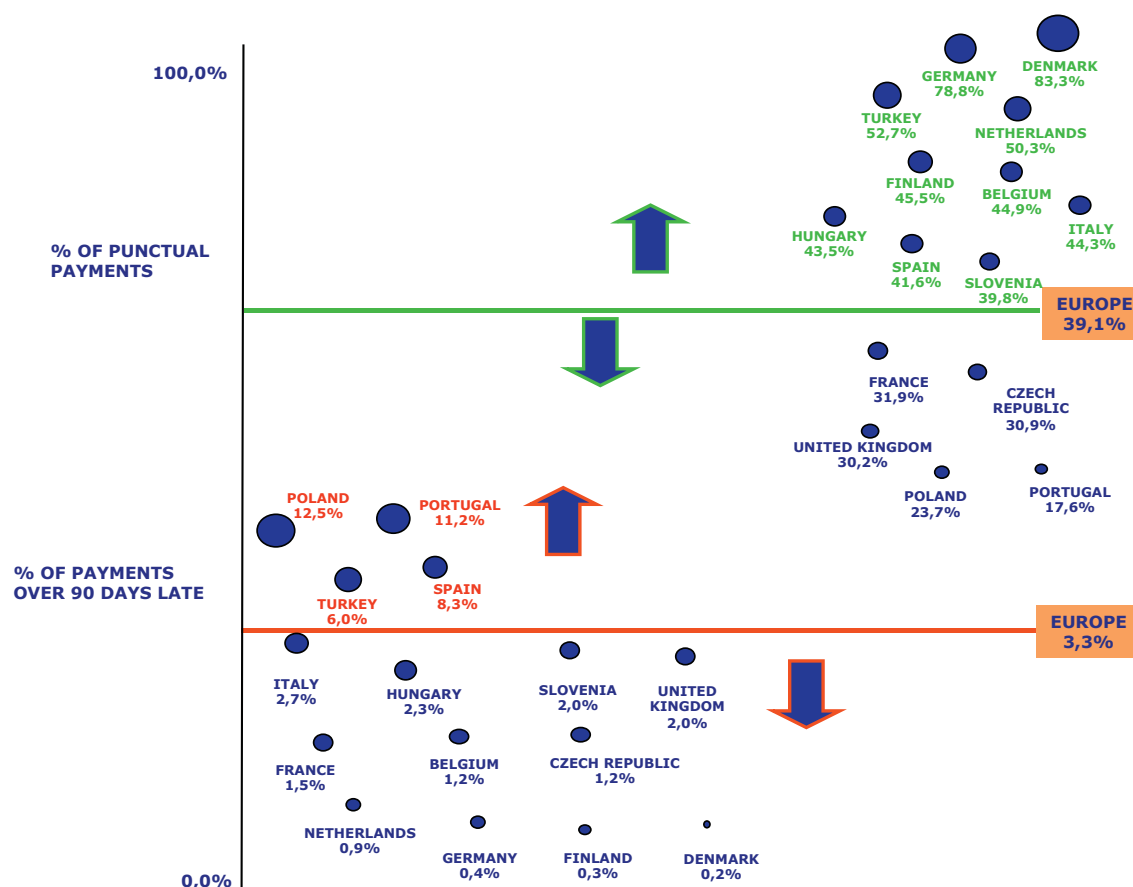


GRAFICO 7.3 FONTE: CRIBIS D&B

■ VARIAZIONE DEI PAGAMENTI PUNTUALI IN EUROPA, 2008 - 2012

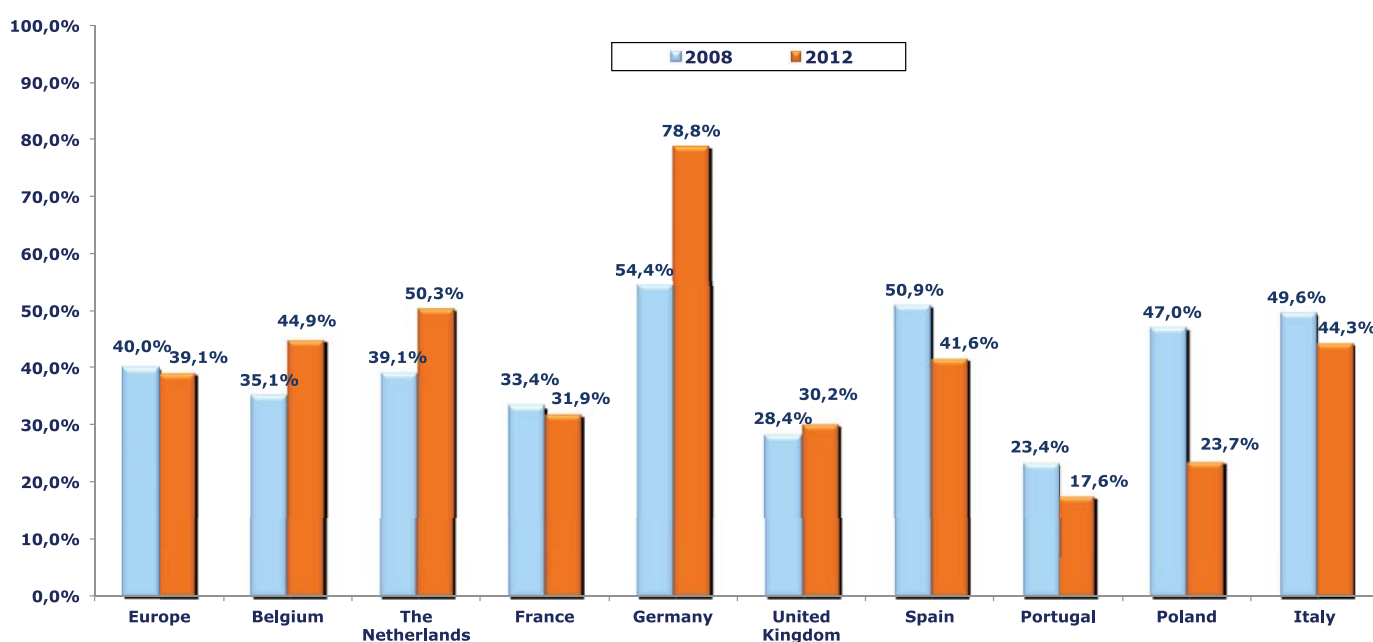


GRAFICO 7.4 FONTE: CRIBIS D&B

tre Paesi continuano a mostrare uno stato di salute dei pagamenti particolarmente critico e che fatica a riprendersi.

Le altre nazioni, invece, mostrano percentuali più contenute nei gravi ritardi con valori che vanno da un massimo del 2,7% dell'Italia ad un minimo dello 0,2% della Danimarca.

Il Grafico 7.4 analizza le variazioni intercorse nel periodo 2008-2012 nelle abitudini di pagamento puntuale in Europa ed evidenzia dinamiche piuttosto differenti fra i Paesi considerati.

Le imprese tedesche sono quelle che hanno reagito meglio a questi anni difficili con un netto miglioramento nei pagamenti alla scadenza (+24,4 punti percentuali sul 2008); seguono le imprese olandesi con un delta favorevole dell'11,2% e il Belgio (+9,8 punti).

All'estremo opposto si collocano, invece, Polonia e Spagna: nel primo caso il numero di pagatori regolari si è ridotto di oltre il 23%, mentre nel secondo si registra un gap negativo di 9,3 punti percentuali. L'Italia, infine, ha registrato una diminuzione di oltre il 5% negli ultimi anni (dal 49,6% del 2008 al 44,3% del 2012).

■ TREND DEI PAGAMENTI PUNTUALI IN EUROPA, 2011 - 2012

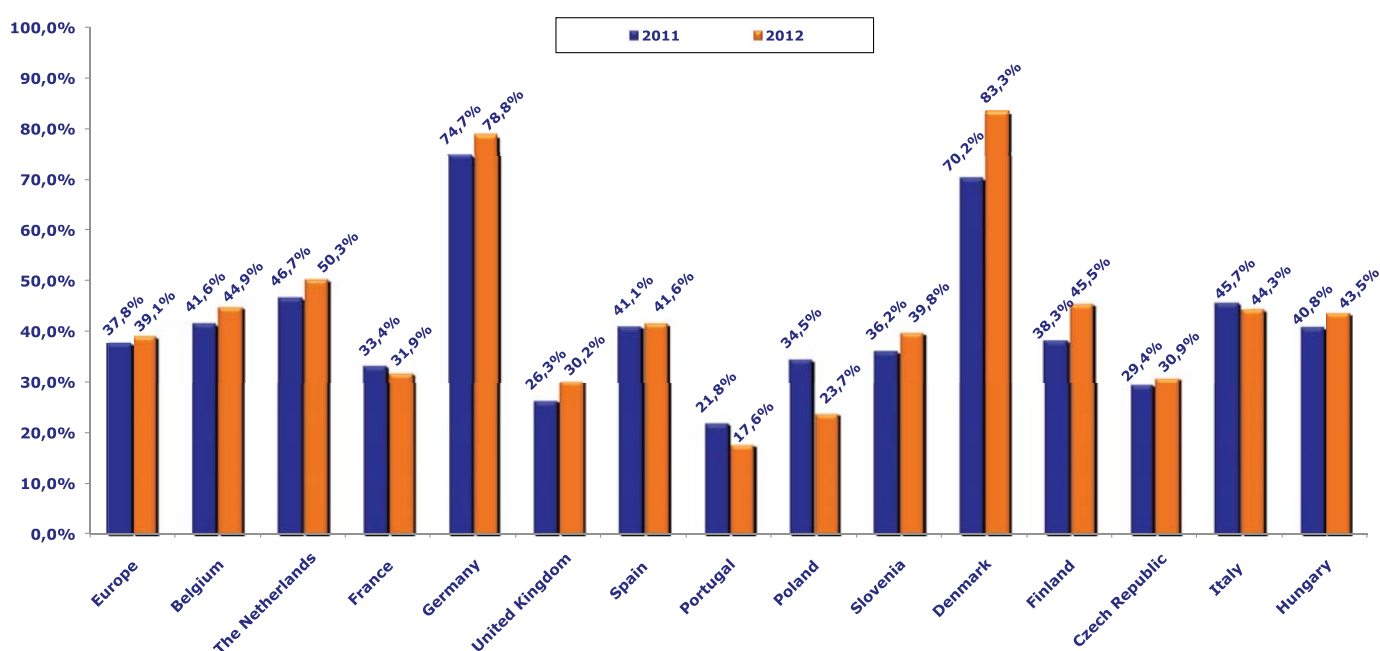


GRAFICO 7.5 FONTE: CRIBIS D&B

Il Grafico 7.5 permette di identificare il trend europeo 2011-2012 della percentuale di aziende che esibiscono una performance di pagamento positiva (pagamento alla scadenza).

A livello aggregato Europa, si osserva un miglioramento di 1,3 punti percentuali nella quota di imprese che rispetta le scadenze concordate con i fornitori. Emergono, poi, le ottime performance di Danimarca e Finlandia che incrementano, rispettivamente, del 13,1% e 7,2% la quota di "buoni pagatori" sul 2011.

Consistenti miglioramenti si riscontrano anche in corrispondenza di Germania, Regno Unito, Olanda, Slovenia e Belgio con valori superiori ai 3,3 punti percentuali. Si segnalano, invece, i peggioramenti di Francia e Italia con una riduzione dei pagamenti regolari pari all'1,5%. Infine, le performance peggiori spettano anche in questo caso a Portogallo e Polonia: le imprese puntuali nel primo Paese sono calate del 4,7%, mentre nel secondo Paese si è passati da una concentrazione del 34,5% di Dicembre 2011 al 23,7% di Dicembre

■ VARIAZIONE DEI RITARDI DI PAGAMENTO IN EUROPA SUPERIORI AI 90 GIORNI, 2008 - 2012

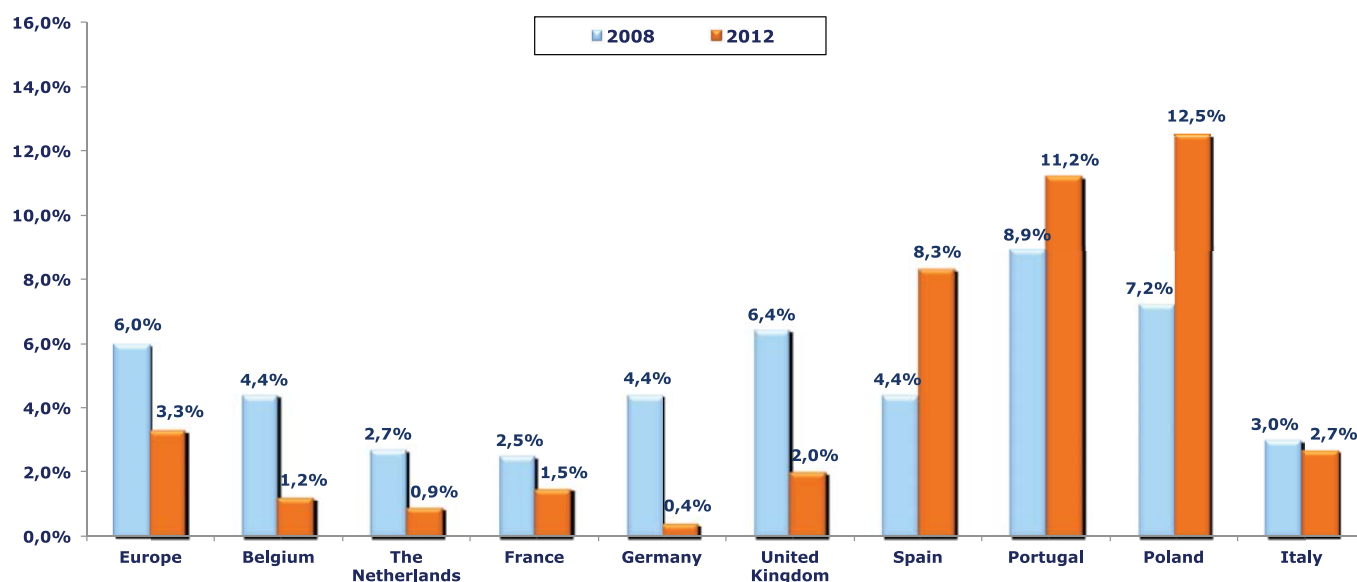


GRAFICO 7.6 FONTE: CRIBIS D&B

2012 (-10,8%).

Attraverso il Grafico 7.6 è possibile analizzare come è variata la concentrazione di imprese fra il 2008 e il 2012 nelle classi di ritardo più grave (oltre 90 giorni medi) nei Paesi oggetto d'indagine.

L'Europa esibisce una buona performance, con un miglioramento di 2,7 punti percentuali nella quota di "cattivi pagatori" e si assesta al 3,3% del totale.

I miglioramenti più elevati (riduzioni superiori al 4%) si registrano

in corrispondenza di Regno Unito e Germania; in una posizione intermedia, con variazioni più contenute, si collocano Belgio, Olanda e Francia.

Le imprese portoghesi che pagano mediamente con oltre 90 giorni di ritardo, invece, sono aumentate dal 2008 ad oggi di 2,3 punti percentuali, mentre quelle spagnole del 3,9%.

Ancora una volta la Polonia si conferma la worst performer europea: i gravi ritardatari, infatti, sono cresciuti di 5,3 punti percentuali.

■ TREND DEI RITARDI DI PAGAMENTO IN EUROPA SUPERIORI AI 90 GIORNI, 2011 - 2012

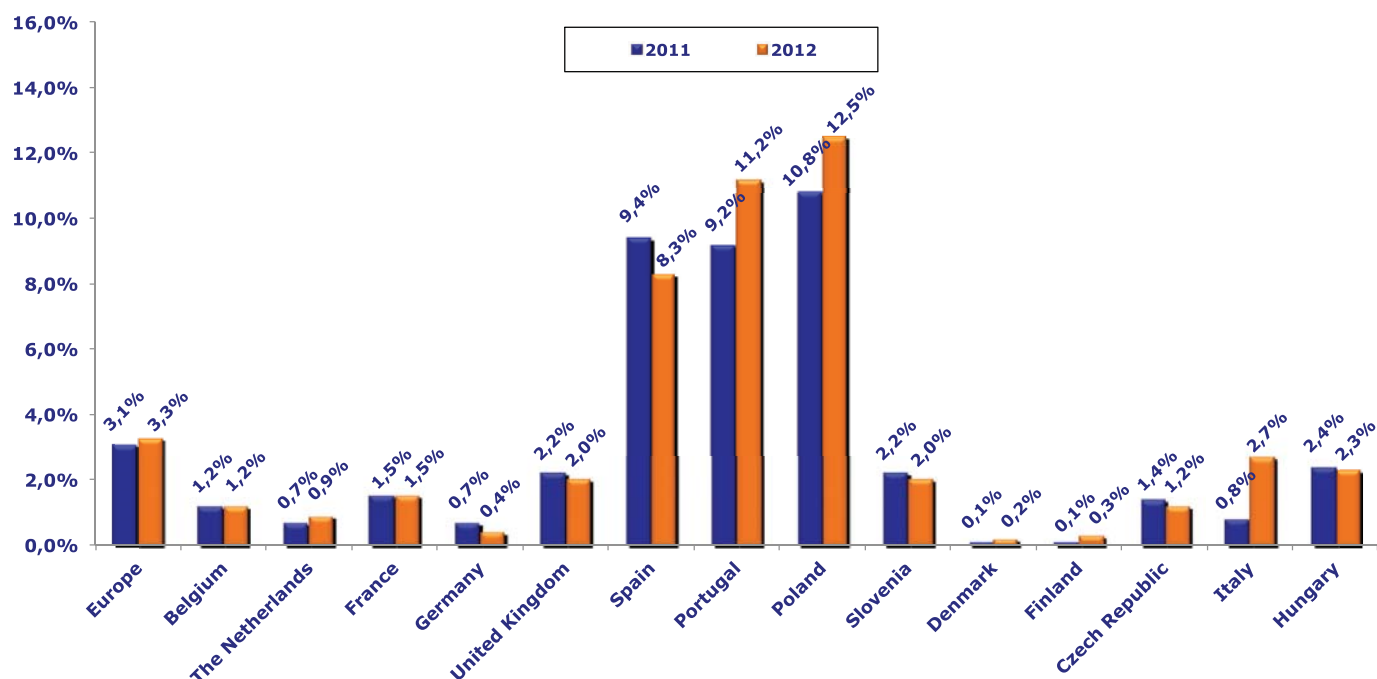


GRAFICO 7.7 FONTE: CRIBIS D&B

Esaminiamo, ora, il trend 2011-2012 delle imprese europee in relazione ai pagamenti con ritardi superiori ai 90 giorni medi (Grafico 7.7). A livello europeo, la percentuale dei "cattivi pagatori" rimane piuttosto stabile passando dal 3,1% del 2011 al 3,3% del 2012.

Il trend continentale viene confermato anche dalla maggior parte dei Paesi analizzati in questo osservatorio: si registrano, infatti, cambiamenti minimi inferiori allo 0,3%.

Fanno eccezione Portogallo, Italia e Polonia: in questi casi aumenta

di quasi il 2% la quota di aziende che remunerano i propri fornitori con ritardi superiori ai 90 giorni medi.

Infine, si segnala il miglioramento spagnolo sul 2011 nella fascia di ritardo considerata (-1,1 punti percentuali).

Procediamo ora con l'analisi delle abitudini di pagamento europee in relazione ai diversi gruppi merceologici (Grafico 7.8).

"Agriculture, forestry, hunting and fishing" e "Services" sono i com-

■ ABITUDINI DI PAGAMENTO IN EUROPA PER SETTORE MERCEOLOGICO, 2012



GRAFICO 7.8 FONTE: CRIBIS D&B

parti che esibiscono le migliori performance: le imprese che rispettano le scadenze concordate ammontano al 49% nel primo caso e al 41,5% nel secondo. Inoltre, in entrambi i settori, si registra una concentrazione inferiore al 2,3% di pagamenti con ritardi gravi.

La situazione più difficile è quella del gruppo "Mining" con solo il 30,8% del totale nei pagamenti regolari. In generale, per tutti i comparti si osserva una tendenza diffusa delle imprese a pagare con un ritardo medio compreso fra 1 e 30 giorni oltre i termini, con i

valori più elevati registrati in corrispondenza dei gruppi merceologici "Mining" (59,6%) e "Transport, distribution" (57,8%). Nelle classi di ritardo intermedio ("30-60 days" e "60-90 days") si distinguono "Retail trade" e "Finance services" per le concentrazioni più elevate (superiori al 7%).

I ritardi gravi (oltre i 90 giorni medi) interessano a fine 2012 il 5,4% delle imprese del Commercio al dettaglio (worst performer a livello aggregato Europa).

In conclusione, sulla base di quanto emerso dalle analisi precedenti si possono individuare i seguenti punti chiave in relazione allo scenario dei pagamenti 2012 in Europa:

- I quindici Paesi europei esaminati sono stati caratterizzati anche quest'anno da dinamiche piuttosto eterogenee nelle abitudini di pagamento. Infatti, se consideriamo le performance di pagamento puntuale possiamo suddividere i Paesi in quattro diversi gruppi, ben distinti fra loro:

- Germania e Danimarca sono interessate dal maggior numero di aziende che riescono a pagare i partner entro i termini contrattuali pattuiti con, rispettivamente, l'83,3% ed il 78,8% del totale. E' opportuno sottolineare il forte miglioramento dei pagamenti puntuali in Danimarca rispetto al 2011 (+13,1%).
- Turchia, Olanda, Finlandia, Belgio, Italia, Ungheria, Spagna e

Slovenia mostrano performance di pagamento alla scadenza superiori alla media europea. In questi casi si tratta di concentrazioni più modeste che variano fra il 39,8% ed il 52,7%. Rispetto all'anno precedente, si segnala il miglioramento della Slovenia (+3,6%).

- Francia, Repubblica Ceca e Regno Unito esibiscono percentuali leggermente al di sotto del dato medio europeo e un quadro dei pagamenti abbastanza stabile nel tempo.
- Il quarto e ultimo gruppo include Polonia e Portogallo. Entrambi i Paesi continuano a mostrare difficoltà nella gestione del sistema pagamenti e rilevano percentuali inferiori di oltre 15,4 punti rispetto al valore aggregato Europa.

- Dall'analisi della percentuale delle imprese che pagano con un ritardo grave (superiore ai 90 giorni medi) emerge uno scenario ben distinto fra i Paesi europei considerati. Le aziende di Polonia, Porto-

gallo, Spagna e Turchia presentano una situazione decisamente più critica con percentuali comprese fra il 6% ed il 12,5%.

Il Portogallo peggiora la propria situazione (+2% sul 2011) e continua ad essere uno degli stati europei meno virtuosi nei pagamenti. Performance negativa anche per Polonia e Italia per cui aumenta la concentrazione nella suddetta fascia di ritardo di 1,7 e 1,9 punti percentuali. La Spagna, invece, mostra un miglioramento sul 2011 di oltre un punto percentuale. Si confermano stabili e più contenuti i valori percentuali degli altri Paesi rimasti, con quote davvero minime per Germania, Finlandia e Danimarca.

- Nell'approfondimento settoriale, i gruppi merceologici per cui si individuano percentuali di pagamento puntuale più elevate sono "Agriculture, forestry, hunting and fishing", "Services" e "Construction" (con quote superiori al 40%), mentre "Mining" mostra la concentrazione più bassa e pari al 30,8%. Infine, in corrispondenza del

settore "Retail trade" si osserva la quota maggiore di imprese che pagano con ritardi superiori ai 90 giorni medi (5,4%).

Nel 2012 le aziende europee sono riuscite a migliorare la gestione del sistema pagamenti e a esibire performance positive rispetto alle criticità mostrate nell'anno precedente (record negativo dal 2007).

In un quadro abbastanza eterogeneo delle abitudini di pagamento delle varie nazioni, la media europea dei pagamenti puntuali è incrementata di 1,3 punti percentuali sul 2011 e si assesta al 39,1% del totale. Rimane, invece, stabile la quota di imprese che presenta ritardi superiori ai 90 giorni medi con una concentrazione a livello aggregato continentale del 3,3%. Le continue difficoltà economiche e la diffusa instabilità che caratterizzano lo scenario internazionale rendono sempre più essenziali una maggiore attenzione rispetto ai propri partner commerciali e un adeguato monitoraggio delle situazioni più critiche.

8 Belgio

Di seguito, l'opinione di **Bart Verhoeven, Manager Marketing & Communications di D&B Nederland**, sullo scenario economico e la situazione dei pagamenti in Belgio.

"Belgium companies have reacted to the crisis in a defensive way. Negotiations about payments terms will be considered to be extended. They are conducting a more in-depth research before a prospect is accepted as a customer. Companies want a better and more thorough follow-up of existing customer portfolio and finally increasing the number of warranties before delivery.

Belgium will go through difficult times, economy will recover slowly.

30-60 days are the usual terms agreed between companies in Belgium. The new EU Payments Directive (Directive 2011/7/EU), implemented in local law this March, sets the basis for suppliers to reduce risk and protect cash flow. This legislation makes it easier for businesses to pursue payment, with debtors being forced to incur interest and pay an

administration fee if they fail to pay for goods and services within 60 days for business and 30 days for public authorities. Whilst it will help protect some businesses, the updated Directive presents new risks for companies struggling to manage their finances and pay on time, due to the potential interest liability risk.

The directive should encourage businesses to take a fresh look at their payment behaviour and that of their customers. It will also put pressure on large businesses in sectors where extended payment terms have been used as a means to protect margins, often putting smaller suppliers under increasing pressure.

Recently payment times have significantly improved again in Belgium. This suggests many businesses have adapted to operating in today's sluggish economy and are managing their cash flow more confidently.

Integration of credit data into their ERP is the main solution companies are adopting to improve their DSO and Working Capital."

Analisi dei pagamenti

L'analisi dei trend delle aziende che rientrano nelle classi di ritardo estreme (pagamento puntuale e ritardi medi superiori ai 90 giorni) permette di individuare dei risultati positivi per il Belgio e uno stato di buona salute dei pagamenti di questo Paese (Tabella 8.1 e Tabella 8.2).

Infatti, la percentuale di aziende che paga regolarmente i propri fornitori raggiunge nel 2012 il 44,9%, con un incremento del 3,3% sull'anno precedente e un delta positivo di 5,8 punti percentuali rispetto alla media europea.

Le imprese che, invece, esibiscono più di 90 giorni medi di ritardo rappresentano solo l'1,2% del totale contro il 3,3% registrato a livello europeo.

Il miglioramento dello scenario dei pagamenti del Paese analizzato è confermato anche dalla Tabella 8.3 in cui si riportano le variazioni della distribuzione delle aziende fra il 2007 e il 2012 in termini di classi di ritardo.

La quota dei "buoni pagatori" (classe "By due date") è aumentata di oltre 14 punti percentuali rispetto al 2007. A questi incrementi hanno corrisposto delle riduzioni di simili entità nella classe di ritardo intermedio ("Up to 90 days"), mentre i gravi ritardatari (oltre 90 giorni medi) sono rimasti più stabili nel tempo e con delta inferiori ai due punti percentuali.

■ PERCENTUALE DI AZIENDE IN BELGIO CON PAGAMENTI PUNTUALI, 2007 - 2012

	2007	2011	2012
Belgium	30,5%	41,6%	44,9%
Europe	41,0%	37,8%	39,1%

TABELLA 8.1 FONTE: CRIBIS D&B

■ PERCENTUALE DI AZIENDE IN BELGIO CON RITARDI DI PAGAMENTO SUPERIORI AI 90 GIORNI, 2007 - 2012

	2007	2011	2012
Belgium	2,9%	1,2%	1,2%
Europe	4,1%	3,1%	3,3%

TABELLA 8.2 FONTE: CRIBIS D&B

■ VARIAZIONI DELLE ABITUDINI DI PAGAMENTO IN BELGIO, 2007 - 2012

	Variation 2007/2012	Variation 2011/2012
By due date	14,4%	3,3%
Up to 90 days	-12,7%	-3,3%
Over 90 days	-1,7%	0,0%

TABELLA 8.3 FONTE: CRIBIS D&B

■ ABITUDINI DI PAGAMENTO IN BELGIO PER CLASSI DI RITARDO, 2007 – 2012

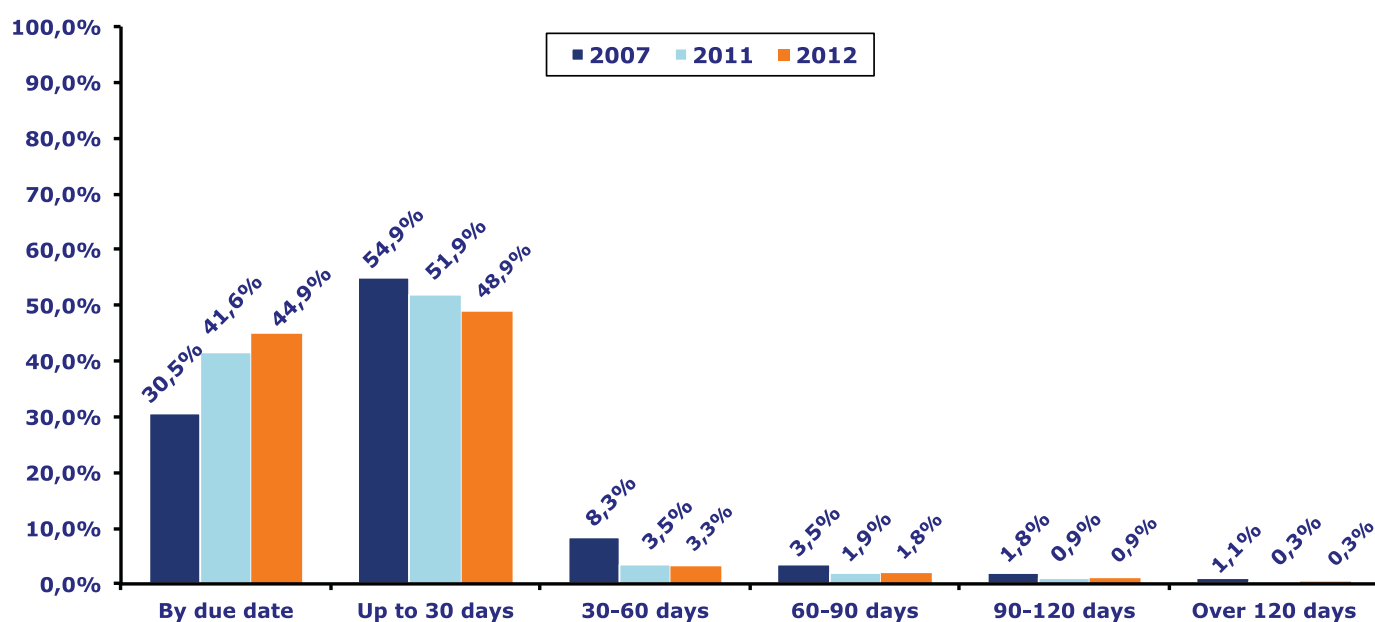


GRAFICO 8.4 FONTE: CRIBIS D&B

Esaminiamo, ora, nel dettaglio le abitudini di pagamento del Belgio con il Grafico 8.4 in cui è possibile identificare la distribuzione delle imprese nazionali per classi di ritardo.

Si osserva un significativo miglioramento del pagamento puntuale che interessa nel 2012 il 44,9% del campione, con un delta del 3,3% rispetto all'anno precedente e di oltre quattordici punti sul 2007.

I ritardi limitati ai 30 giorni medi si assestano al 48,9% del totale (-3% sul 2011 e -6% sul 2007), mentre quelli compresi tra i 30 e i 90

giorni medi sono pari al 5,1%.

Infine, si segnala che i ritardi più gravi coinvolgono l'1,2% delle aziende e che si tratta di uno dei valori più bassi registrati fra tutti i Paesi analizzati nello Studio Pagamenti.

Il Grafico 8.5 riporta un'analisi dettagliata delle abitudini di pagamento in Belgio per dimensione aziendale e permette di individuare un comportamento abbastanza eterogeneo fra le quattro tipologie

■ ABITUDINI DI PAGAMENTO IN BELGIO PER TIPOLOGIA DI AZIENDA, 2012

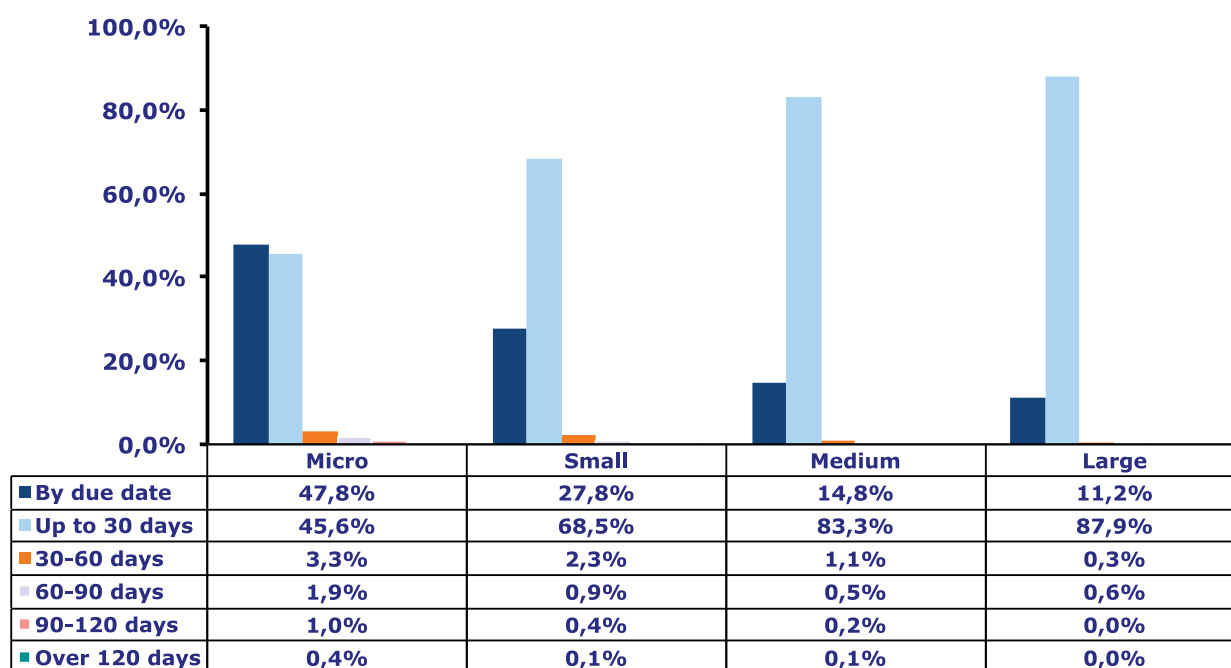


GRAFICO 8.5 FONTE: CRIBIS D&B

identificate.

Le Micro aziende registrano la quota più elevata di pagamento alla scadenza, raggiungendo nel 2012 un livello del 47,8% (+2,9 punti rispetto alla media nazionale).

La performance peggiore viene esibita, invece, dalle aziende più grandi con solo l'11,2% del totale in corrispondenza del pagamento puntuale contro il 44,9% rilevato a livello aggregato.

Tutte le dimensioni aziendali considerate mostrano una diffusa ten-

denza a regolare i pagamenti con un ritardo medio compreso fra 1 e 30 giorni. In particolare, per le Medium e le Large la classe "Up to 30 days" comprende oltre l'83% dei casi.

I ritardi intermedi (fra i 30 e i 90 giorni medi) registrano dei valori più alti in corrispondenza delle Micro realtà con più del 5% dei casi. Inoltre, si segnala che proprio questa dimensione aziendale è interessata dalla quota più elevata dai ritardi oltre i 90 giorni medi dai termini concordati (1,4%).

■ ABITUDINI DI PAGAMENTO IN BELGIO PER SETTORE MERCEOLOGICO, 2012

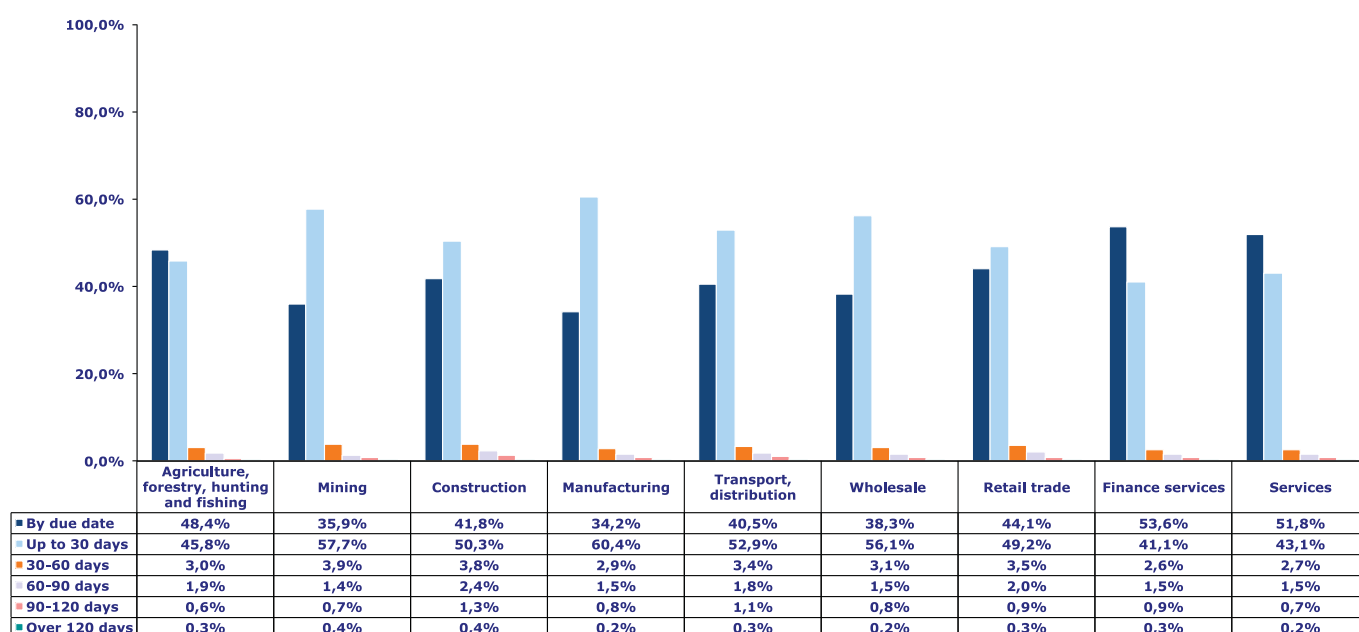


GRAFICO 8.6 FONTE: CRIBIS D&B

Attraverso l'analisi del Grafico 8.6 viene approfondito l'andamento dei pagamenti in Belgio nel 2012 in relazione ai macrosettori merceologici di riferimento. Le migliori performance in termini di pagamento puntuale spettano ai comparti "Finance services" (53,6%) e "Services" (51,8%). La condizione dei pagamenti appare, invece, problematica nel settore "Manufacturing", in cui solamente il 34,2% delle imprese rispetta i termini concordati (-10,7 punti percentuali sulla media nazionale). Per tutti i gruppi merceologici si individua una tendenza diffusa a regolare i rapporti commerciali con un ritardo medio compreso fra 1 e 30 giorni: la quota di aziende che rientra in questa categoria, infatti, supera il 41% in ognuno dei settori analiz-

zati e raggiunge il valore più elevato (60,4%) per "Manufacturing". Nelle fasce di ritardo intermedio ("30-60 days" e "60-90 days") si registrano delle concentrazioni comprese fra il 4,1% e il 6,2%, mentre per le classi di ritardo più grave (oltre 90 giorni medi) i valori restano contenuti.

In particolare, "Construction" è il settore con la quota di "cattivi pagatori" più elevata (1,7%), ma decisamente inferiore a quanto osservato per gli altri Paesi.

La Tabella 8.7 riporta il ranking dei 10 settori più virtuosi nei pagamenti in Belgio nel corso del 2012.

■ SETTORI PIU' VIRTUOSI NEI PAGAMENTI IN BELGIO, 2012

Sector	Ranking 2012
Insurance agents, brokers & service	1
Legal services	2
Health services	3
Services	4
Depository institutions	5
Security and commodity brokers	6
Nondepository institutions	7
Nonclassifiable establishments	8
Membership organizations	9
Insurance carriers	10

TABELLA 8.7 FONTE: CRIBIS D&B

Il best performer belga è il settore dei "Insurance agents, brokers & service", le cui imprese nel 67,3% dei casi pagano entro i termini stabiliti i propri partner commerciali. In seconda posizione troviamo "Legal services" con il 66% di pagamenti alla scadenza.

La Tabella 8.8, invece, permette di identificare i microsettori che hanno esibito negli ultimi 12 mesi i comportamenti di pagamento più problematici.

Il primo posto di questa classifica spetta al comparto "Communications", per cui si osserva il 2,2% di imprese con grave ritardo (oltre 90 giorni medi). Completano il podio dei "cattivi pagatori" i gruppi merceologici "Forestry" e "Transportation by air".

■ SETTORI MENO VIRTUOSI NEI PAGAMENTI IN BELGIO, 2012

Sector	Ranking 2012
Communications	65
Forestry	64
Transportation by air	63
Local and interurban passenger transit	62
Transportation equipment	61
Building materials & garden supplies	60
Rubber and miscellaneous plastics products	59
Special trade contractors	58
General building contractors	57
Water transportation	56

TABELLA 8.8 FONTE: CRIBIS D&B

Il 2012 evidenzia un miglioramento dello scenario dei pagamenti in Belgio, soprattutto in relazione ai pagamenti alla scadenza.

Infatti, la percentuale di pagatori regolari è aumentata di 3,3 punti percentuali sul 2011 e ha raggiunto il 44,9% del totale, registrando un vantaggio sulla media europea del 5,8%.

Resta stabile, invece, la situazione dei ritardi più gravi (oltre 90 giorni medi) con l'1,2% del 2012. A livello settoriale le performance migliori sono esibite dai comparti "Finance services" e "Services" con oltre il 51% di pagatori puntuali. Le imprese belghe nel 2012 si contraddistinguono, quindi, per un buon livello del sistema pagamenti e uno scenario in miglioramento.

9 Olanda

Di seguito, l'opinione di **Bart Verhoeven, Manager Marketing & Communications di D&B Nederland**, sullo scenario economico e la situazione dei pagamenti in Olanda.

"Many companies have reduced credit lines to customers. More stringent controls on acceptance of new customers and closer follow up in case of overdue invoices. Some companies have reduced export activity to countries like Greece. A slow recovery of the crisis is expected in 2013. As a strong exporting country the Netherlands is very dependant on global economic recovery of countries.

30 days are the usual terms agreed between companies in the Netherlands. The new EU Payments Directive (Directive 2011/7/EU), implemented in local law this March, sets the basis for suppliers to reduce risk and protect cash flow. This legislation makes it easier for businesses to pursue payment, with debtors being forced to incur interest and pay an administration fee if they fail to pay for goods and services within 60 days for business and 30 days for public authorities. Whilst

it will help protect some businesses, the updated Directive presents new risks for companies struggling to manage their finances and pay on time, due to the potential interest liability risk. The directive should encourage businesses to take a fresh look at their payment behaviour and that of their customers. It will also put pressure on large businesses in sectors where extended payment terms have been used as a means to protect margins, often putting smaller suppliers under increasing pressure.

Lack of cash has resulted in slower payments during the financial crisis. However recently payment times have improved again. This suggest many businesses have adapted to operating in today's sluggish economy and are managing their cash flow more confidently. We still see a strong increase in bankruptcies.

The strong trend that remains is automation and integration. More and more companies are moving over to automated decisioning and to credit management software to professionalise collections."

Analisi dei pagamenti

La Tabella 9.1 fotografa nel dettaglio le abitudini di pagamento delle aziende olandesi, attraverso una loro ripartizione in classi di ritardo. Nel 2012 la quota di pagamento puntuale in Olanda ha interessato la metà delle aziende (50,3%) e registrato un delta favorevole di 11,2 punti percentuali con la media europea.

Inoltre, si segnala il consistente incremento del gap fra il dato olandese e il dato europeo rispetto al 2011, dovuto al notevole miglioramento dei comportamenti di pagamento delle imprese del Paese in analisi.

La quota di aziende olandesi che, invece, tende a pagare con un ritardo superiore ai 90 giorni medi è pari solo allo 0,9% del totale e si tratta di uno dei livelli più bassi fra tutti quelli registrati nello Studio Pagamenti (Tabella 9.2).

Nella tabella 9.3 sono riportate le variazioni intercorse negli ultimi sei anni nella distribuzione per classi di ritardo.

Rispetto al 2007, la quota di "buoni pagatori" è aumentata di ben 10,5 punti percentuali, con un conseguente miglioramento delle altre fasce di ritardo.

Infine, dal confronto con lo scenario del 2011 possiamo individuare un aumento del 3,6% per i pagamenti regolari e una riduzione di simile entità nella classe "Up to 90 days".

■ PERCENTUALE DI AZIENDE IN OLANDA CON PAGAMENTI PUNTUALI, 2007 - 2012

	2007	2011	2012
The Netherlands	39,8%	46,7%	50,3%
Europe	41,0%	37,8%	39,1%

TABELLA 9.1 FONTE: CRIBIS D&B

■ PERCENTUALE DI AZIENDE IN OLANDA CON RITARDI DI PAGAMENTO SUPERIORI AI 90 GIORNI, 2007 - 2012

	2007	2011	2012
The Netherlands	2,5%	0,7%	0,9%
Europe	4,1%	3,1%	3,3%

TABELLA 9.2 FONTE: CRIBIS D&B

■ VARIAZIONI DELLE ABITUDINI DI PAGAMENTO IN OLANDA, 2007 - 2012

	Variation 2007/2012	Variation 2011/2012
By due date	10,5%	3,6%
Up to 90 days	-8,9%	-3,8%
Over 90 days	-1,6%	0,2%

TABELLA 9.3 FONTE: CRIBIS D&B

■ ABITUDINI DI PAGAMENTO IN OLANDA PER CLASSI DI RITARDO, 2007 – 2012

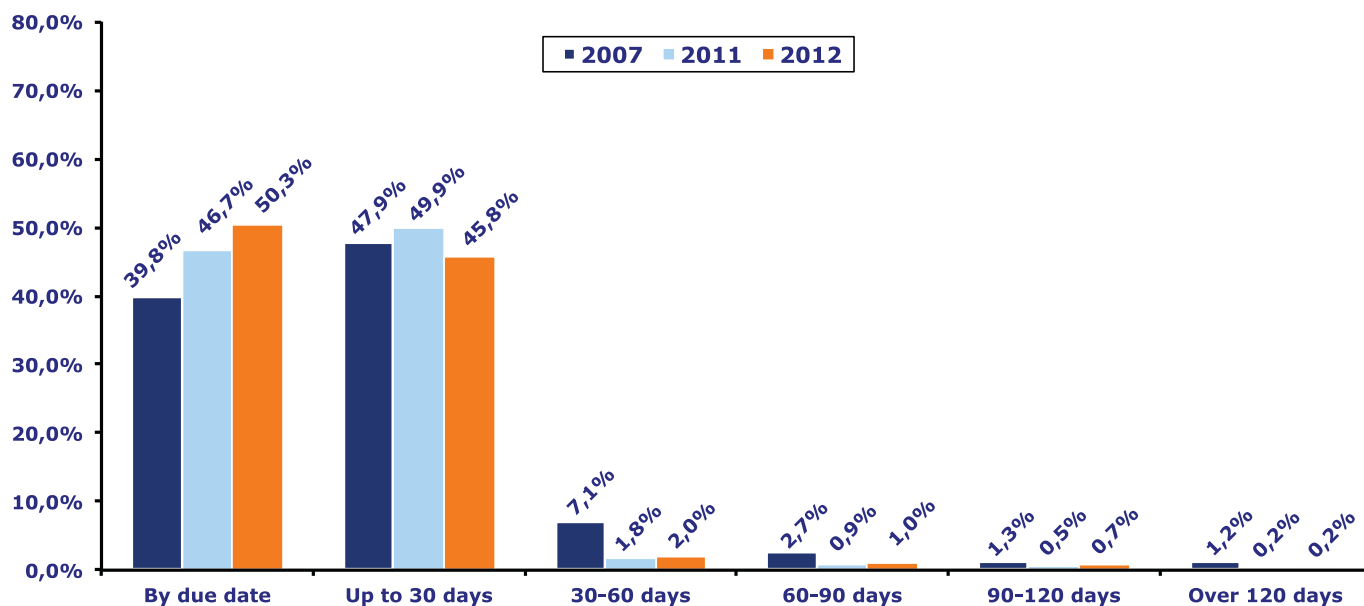


GRAFICO 9.4 FONTE: CRIBIS D&B

Il Grafico 9.4 permette di analizzare le modalità di pagamento in Olanda nel 2012 per classi di ritardo e di confrontarle con quelle relative agli anni precedenti.

L'Olanda si posiziona nelle prime posizioni nel ranking di tutti i Paesi analizzati nello Studio Pagamenti sia per le performance di pagamento regolare sia per quelle associate al ritardo grave.

Continua a crescere, infatti, il numero di imprese che riesce a far

fronte ai propri impegni rispettando i termini concordati: dal 2007 ad oggi si è registrato un incremento di oltre 10 punti percentuali, con una conseguente riduzione della quota di imprese nelle altre fasce di ritardo. In particolare, i pagamenti con un ritardo compreso tra i 30 e i 90 giorni medi sono diminuiti di 6,8 punti percentuali, mentre il decremento nella classe di ritardo grave e superiore ai 90 giorni medi è stata pari all'1,6% (solo lo 0,9% del totale nel 2012).

■ ABITUDINI DI PAGAMENTO IN OLANDA PER TIPOLOGIA DI AZIENDA, 2012

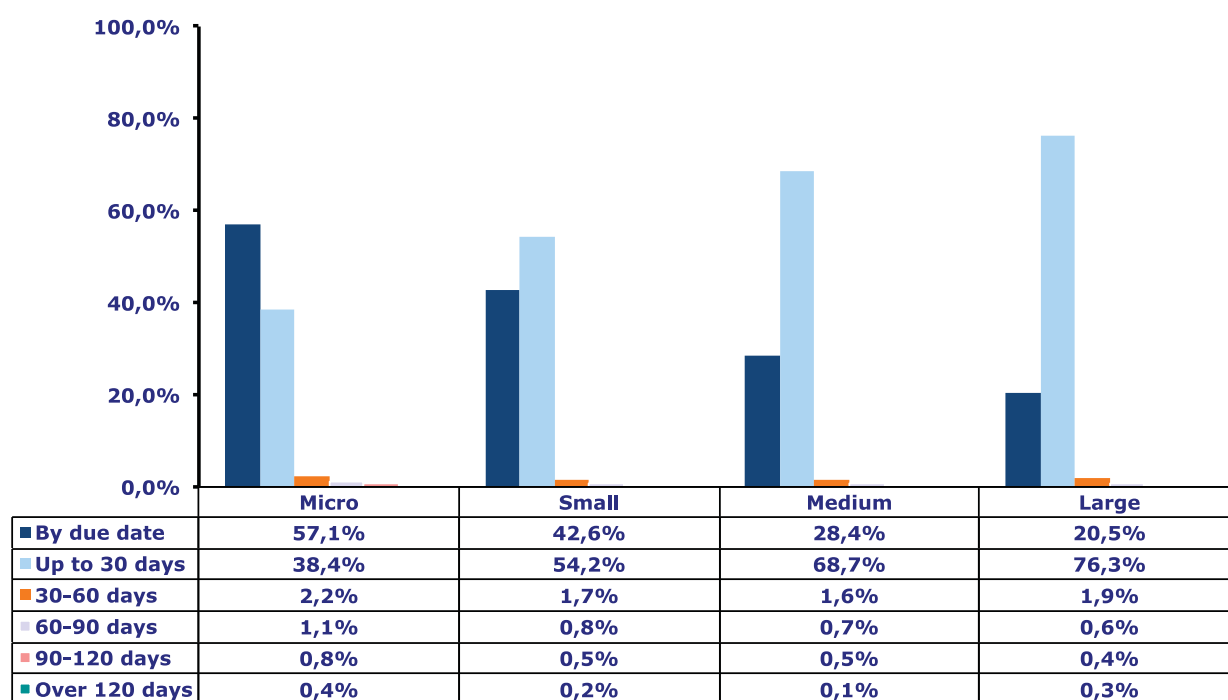


GRAFICO 9.5 FONTE: CRIBIS D&B

Il Grafico 9.5 riporta un'analisi dettagliata delle abitudini di pagamento in Olanda per dimensione aziendale.

Le realtà più piccole sono quelle che riescono a rispettare maggiormente i termini concordati con una concentrazione nella classe "By due date" del 57,1%; seguono le Piccole imprese con il 42,6%.

Nelle aziende di media e grande dimensione, invece, il pagamento puntuale è più contenuto e inferiore alla media nazionale (28,4%

per le prime e 20,5% per le seconde). Queste due tipologie mostrano, però, valori più elevati in corrispondenza della classe "Up to 30 days" (oltre i 68 punti percentuali).

Nelle classi di ritardo intermedio e grave le Micro imprese esibiscono le performance peggiori: il 3,3% del totale paga con un ritardo compreso tra i 30 e i 90 giorni medi, mentre un ulteriore 1,2% rientra nella classe "Over 90 days".

■ ABITUDINI DI PAGAMENTO IN OLANDA PER SETTORE MERCEOLOGICO, 2012

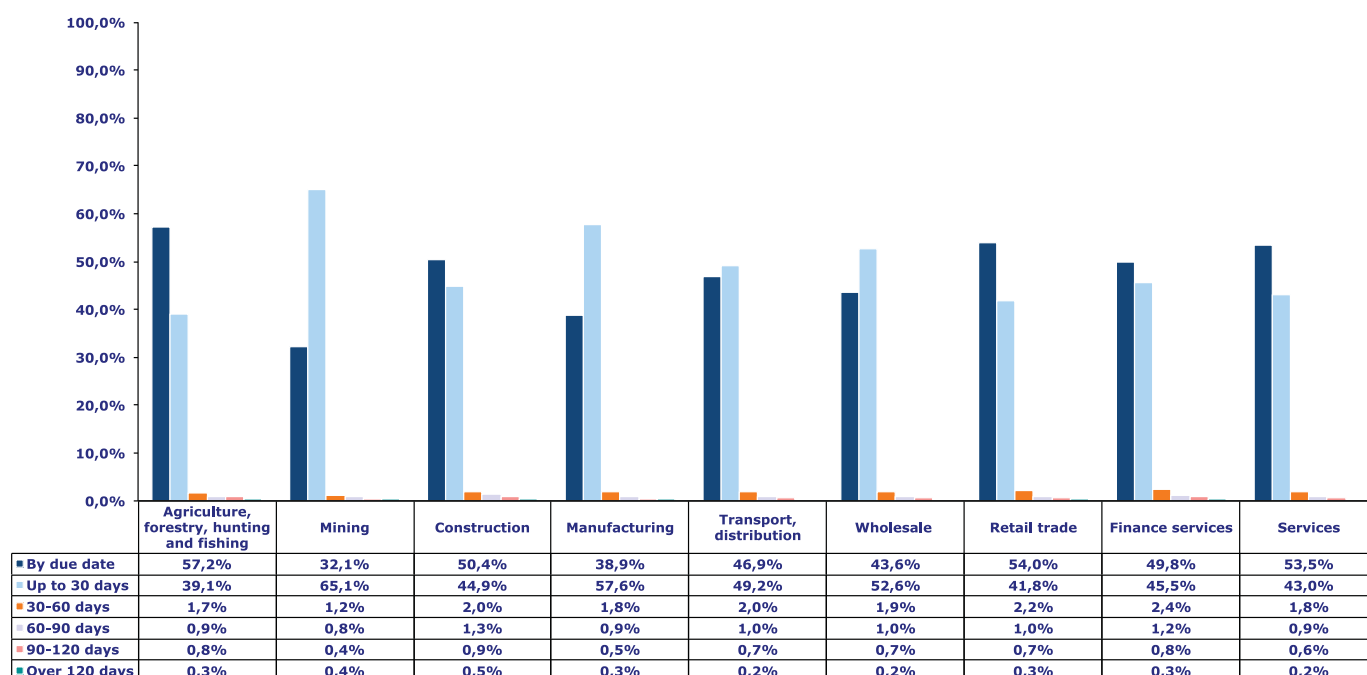


GRAFICO 9.6 FONTE: CRIBIS D&B

Il Grafico 9.6 riporta l'andamento del sistema pagamenti olandese in relazione ai macrosettori merceologici di riferimento.

I comparti che mostrano le migliori performance di pagamento sono i gruppi "Agriculture, forestry, hunting and fishing" e "Retail trade" con il 57,2% e il 54% di pagatori puntuali.

Il pagamento in ritardo, invece, si concentra nella classe "Up to 30 days" con percentuali che oscillano fra il 39,1% ("Agriculture, forestry, hunting and fishing") e il 65,1% ("Mining"), mentre per le altre classi i valori restano piuttosto contenuti.

La quota più elevata di "cattivi pagatori" è registrata dal settore

"Construction" con l'1,4% di imprese che pagano con un ritardo medio di oltre 90 giorni; seguono "Agriculture, forestry, hunting and fishing" e "Finance services" con una concentrazione di 1,1 punti percentuali nella classe considerata.

Restringiamo, ora, il campo di indagine ai microsettori che hanno esibito le performance di pagamento migliori e peggiori in Olanda nel 2012 (Tabelle 9.7 e 9.8). Sul podio della classifica dei settori più virtuosi troviamo "Personal services" e "Miscellaneous repair services" con una percentuale di pagamento alla scadenza del 68,7%

■ SETTORI PIU' VIRTUOSI NEI PAGAMENTI IN OLANDA, 2012

Sector	Ranking 2012
Personal services	1
Miscellaneous repair services	2
Health services	3
Food stores	4
Agricultural production - Crops	5
Insurance agents, brokers & service	6
Fishing, hunting and trapping	7
Miscellaneous retail	8
Agricultural production - Livestock	9
Agricultural services	10

TABELLA 9.7 FONTE: CRIBIS D&B

e del 64,2%. Le "Nondepository institutions" esibiscono, invece, la peggiore performance di ritardo grave con il 2,8% di "cattivi pagatori". Al secondo posto del ranking dei comparti meno virtuosi troviamo "Fishing, hunting and trapping" (1,9% di "cattivi pagatori"). Tutti gli altri gruppi merceologici elencati nella Tabella 9.8 mostrano concentrazioni inferiori all'1,6% nella classe considerata.

Le imprese olandesi mostrano anche nel 2012 delle ottime performance, confermando l'equilibrio e la solidità del sistema pagamenti degli ultimi anni.

■ SETTORI MENO VIRTUOSI NEI PAGAMENTI IN OLANDA, 2012

Sector	Ranking 2012
Nondepository institutions	66
Fishing, hunting and trapping	65
Apparel and other textile products	64
Apparel and accessory stores	63
Heavy construction, except building	62
Motion pictures	61
Special trade contractors	60
Textile mill products	59
Security and commodity brokers	58
Holding and other investment offices	57

TABELLA 9.8 FONTE: CRIBIS D&B

Infatti, si osserva uno scenario in miglioramento per i pagamenti regolari: al termine del 2012 le imprese che rispettano i termini concordati ammontano al 50,3% (erano il 46,7% nel 2011).

Il ritardo grave e superiore ai 90 giorni medi interessa, invece, solo lo 0,9% del totale. A livello settoriale, si contraddistinguono positivamente i comparti "Agriculture, forestry, hunting and fishing" e "Retail trade" con il 57,2% e il 54% di pagamenti alla scadenza.

Le imprese olandesi continuano, quindi, a registrare delle buone abitudini di pagamento, anche se il gap con la best performer europea (Danimarca) resta ancora consistente e pari a 33 punti percentuali.

10 Francia

Di seguito, l'opinione di **Thierry Millon, Responsable des études Altares**, sullo scenario economico e la situazione dei pagamenti in Francia.

"Depuis 2008, les crises n'ont cessé de menacer l'économie européenne et ses entreprises. Parmi ces dernières, les plus fragiles ont été contraintes de fermer, faute de trésorerie, du fait notamment des paiements tardifs de leurs clients. C'est pour combattre ce fléau que la directive européenne du 16 février 2011 a été adoptée. La problématique est d'autant plus sérieuse que la reprise économique, gourmande en BFR, nécessite des fonds peu disponibles sur le marché. C'est pourquoi, la pression sur les paiements interentreprises reste forte. En France, la Loi de 2008 de Modernisation de l'Economie dite "LME" a permis de raccourcir sensiblement les délais de paiement mais des efforts restent à faire sur la relation donneurs d'ordre et sous-traitants. Toutes les sociétés ne payent pas encore leurs fournisseurs à 60 jours comme le voudrait la loi. De plus, actuellement encore, la réglementation en France s'assouplit sous certaines réserves pour quelques secteurs présentant un caractère saisonnier particulièrement marqué. C'est déjà le cas pour le secteur du commerce du jouet et des articles de sport dont les délais peuvent aller jusqu'à 90 jours. Ce pourra être aussi le cas pour les secteurs du véhicule de loisir, de l'horlogerie, bijouterie, joaillerie, orfèvrerie,

secteur des agro-équipements et celui de la filière du cuir.

La taille de l'entreprise peut également s'avérer être un frein au respect des délais de règlement. En Effet, Altares constate que les sociétés les plus grandes, celles qui emploient plus de 250 salariés sont à peine une sur deux à régler leurs fournisseurs sous les 60 jours. Certaines d'entre elles sont même très au-delà selon leur activité. Ces grandes entreprises payent leurs fournisseurs à 45 jours (délai médian) dans le commerce, 55 jours dans les transports, 57 jours dans l'industrie manufacturière, 78 jours dans les services aux entreprises et 80 jours dans le bâtiment.

La réduction des délais et des retards de paiement est pourtant un enjeu essentiel de la compétitivité des entreprises a fortiori dans un contexte de crise. Les trésoreries sont étranglées mais les entreprises hésitent encore à durcir leur action en cas de retard de paiement craignant de perdre le client. Sur le premier trimestre 2013, plus de 16 000 entreprises françaises ont fait faillite ; les deux tiers présentaient des retards de paiement supérieurs à 15 jours.

Alors en France, comme à l'international, connaître et suivre les comportements de paiement réels de ses clients, voire de ses fournisseurs, est indispensable à la bonne gestion de sa trésorerie et donc de sa croissance."

Analisi dei pagamenti

La Tabella 10.1 illustra il trend degli ultimi anni relativo alla percentuale di aziende che riesce a far fronte ai propri impegni entro i termini stabiliti in Francia.

Nel corso del 2012 la variabile in oggetto ha registrato un valore pari al 31,9% del totale con un gap del -7,2% rispetto al dato aggregato Europa, che continua a mostrare una maggiore quantità di aziende con un comportamento equilibrato nei pagamenti.

La quota di imprese con un ritardo nei pagamenti superiore ai 90 giorni medi risulta stazionaria: i "cattivi pagatori" francesi nel 2012 rappresentano, come nel precedente anno, l'1,5% del totale, esattamente 1,8 punti percentuali in meno rispetto al dato medio europeo (Tabella 10.2).

Possiamo, inoltre, quantificare l'entità delle variazioni subite dalla distribuzione delle aziende per classi di ritardo rispetto agli anni passati tramite l'analisi della Tabella 10.3.

Si osserva una situazione in peggioramento sul 2011: la quota di "buoni pagatori" diminuisce di 1,5 punti percentuali (classe "By due date"), cui corrisponde un incremento di uguale entità delle transazioni commerciali concluse con un ritardo limitato ai 90 giorni medi. Rimane stabile la quota di imprese che paga con ritardi gravi (classe "Over 90 days").

■ PERCENTUALE DI AZIENDE IN FRANCIA CON PAGAMENTI PUNTUALI, 2007 - 2012

	2007	2011	2012
France	32,4%	33,4%	31,9%
Europe	41,0%	37,8%	39,1%

TABELLA 10.1 FONTE: CRIBIS D&B

■ PERCENTUALE DI AZIENDE IN FRANCIA CON RITARDI DI PAGAMENTO SUPERIORI AI 90 GIORNI, 2007 - 2012

	2007	2011	2012
France	2,6%	1,5%	1,5%
Europe	4,1%	3,1%	3,3%

TABELLA 10.2 FONTE: CRIBIS D&B

■ VARIAZIONI DELLE ABITUDINI DI PAGAMENTO IN FRANCIA, 2007 - 2012

	Variation 2007/2012	Variation 2011/2012
By due date	-0,5%	-1,5%
Up to 90 days	1,6%	1,5%
Over 90 days	-1,1%	0,0%

TABELLA 10.3 FONTE: CRIBIS D&B

■ ABITUDINI DI PAGAMENTO IN FRANCIA PER CLASSI DI RITARDO, 2007 – 2012

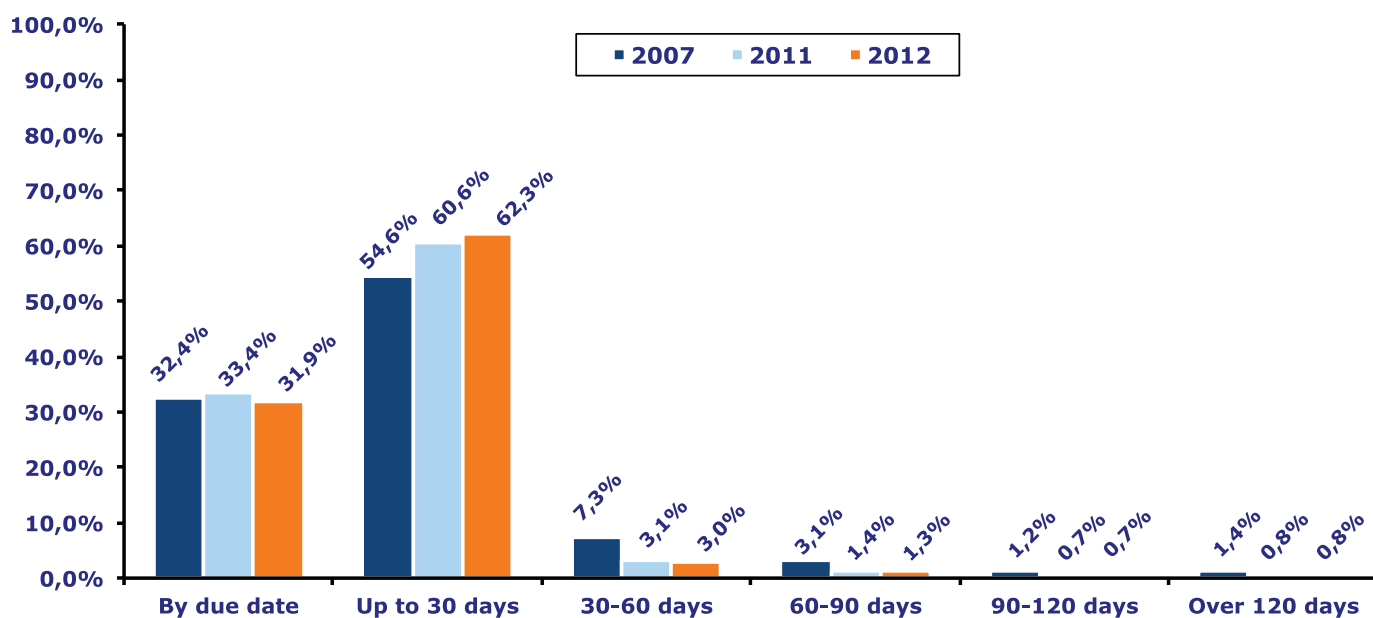


GRAFICO 10.4 FONTE: CRIBIS D&B

Dall'analisi dettagliata delle abitudini di pagamento ripartite secondo le diverse classi di ritardo (Grafico 10.4) emerge che nel 2012 il 62,3% dei pagatori francesi rientra nella classe "Up to 30 days", a fronte di una quota di pagamenti puntuali non particolarmente elevata (31,9%). Le classi relative ai ritardi intermedi mantengono percentuali sostanzialmente invariate rispetto all'anno precedente: le classi "30-60 days" e quella "60-90 days" comprendono complessivamente il 4,3% delle aziende francesi a fine 2012, con un decre-

mento di 6,1 punti percentuali rispetto al valore rilevato nel 2007 (10,4%). Il ritardo più grave (oltre i 90 giorni medi) resta stabile ai livelli del 2011 con una quota complessiva dell'1,5%. Nonostante il range di variazione sia estremamente ridotto, la tendenza negli ultimi cinque anni è comunque positiva e si osserva una riduzione di 1,1 punti percentuali rispetto al dato del 2007 (2,6%).

Il Grafico 10.5 riporta un'analisi dettagliata delle abitudini di paga-

■ ABITUDINI DI PAGAMENTO IN FRANCIA PER TIPOLOGIA DI AZIENDA, 2012

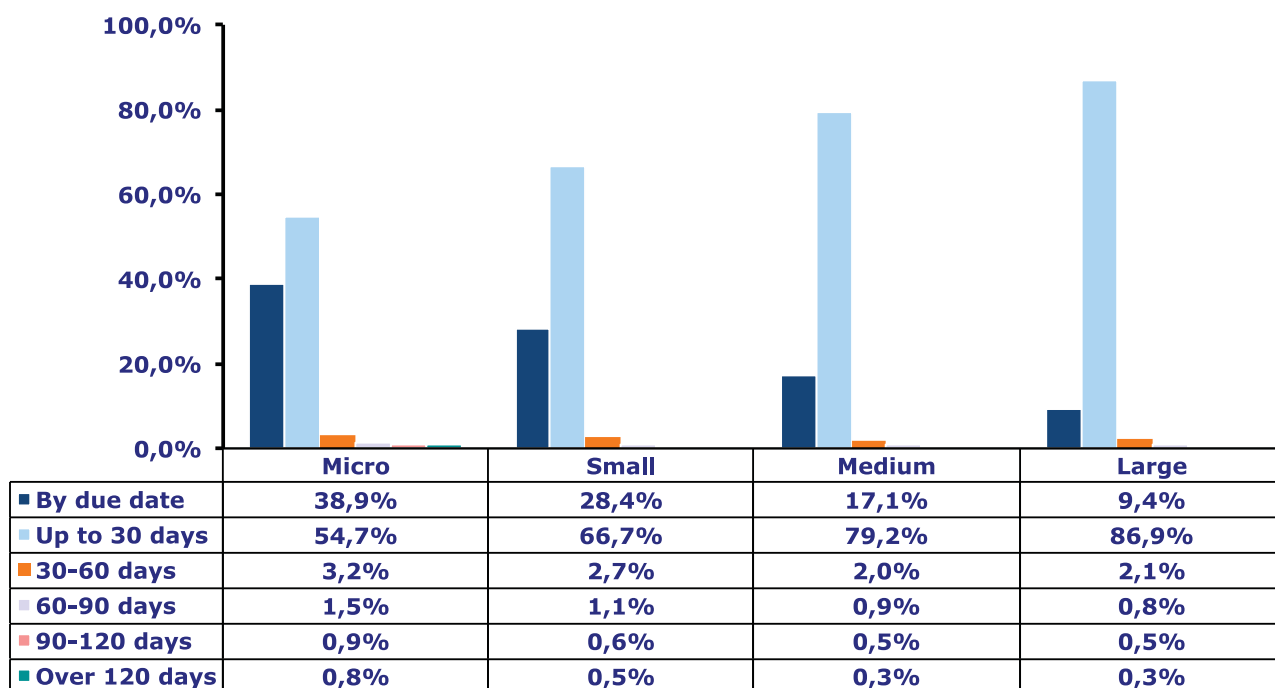


GRAFICO 10.5 FONTE: CRIBIS D&B

mento in Francia per dimensione aziendale e permette di identificare le differenze più significative esistenti nel comportamento delle diverse tipologie considerate. Le Micro imprese si confermano la realtà con il comportamento di pagamento più virtuoso con il 38,9% del totale che paga i propri fornitori entro la scadenza dei termini stabiliti. Al crescere della dimensione cala progressivamente la percentuale di pagatori puntuali fino a raggiungere un minimo del 9,4% per le Large. In relazione al 2011, la quota di “buoni pagatori” è in lieve

calo nelle Micro e nelle Small aziende francesi, mentre migliorano i pagamenti alla scadenza nelle categorie Medium e Large.

I ritardi si concentrano nella gran parte dei casi nella fascia “Up to 30 days”, con percentuali comprese tra il 54,7% e l’86,9%.

La quota di pagatori fra i 30 e i 90 giorni medi registra il valore più elevato in corrispondenza delle Micro realtà con il 4,7% del totale, così come i ritardi più gravi (oltre i 90 giorni medi) che colpiscono l’1,7% del totale.

■ ABITUDINI DI PAGAMENTO IN FRANCIA PER SETTORE MERCEOLOGICO, 2012

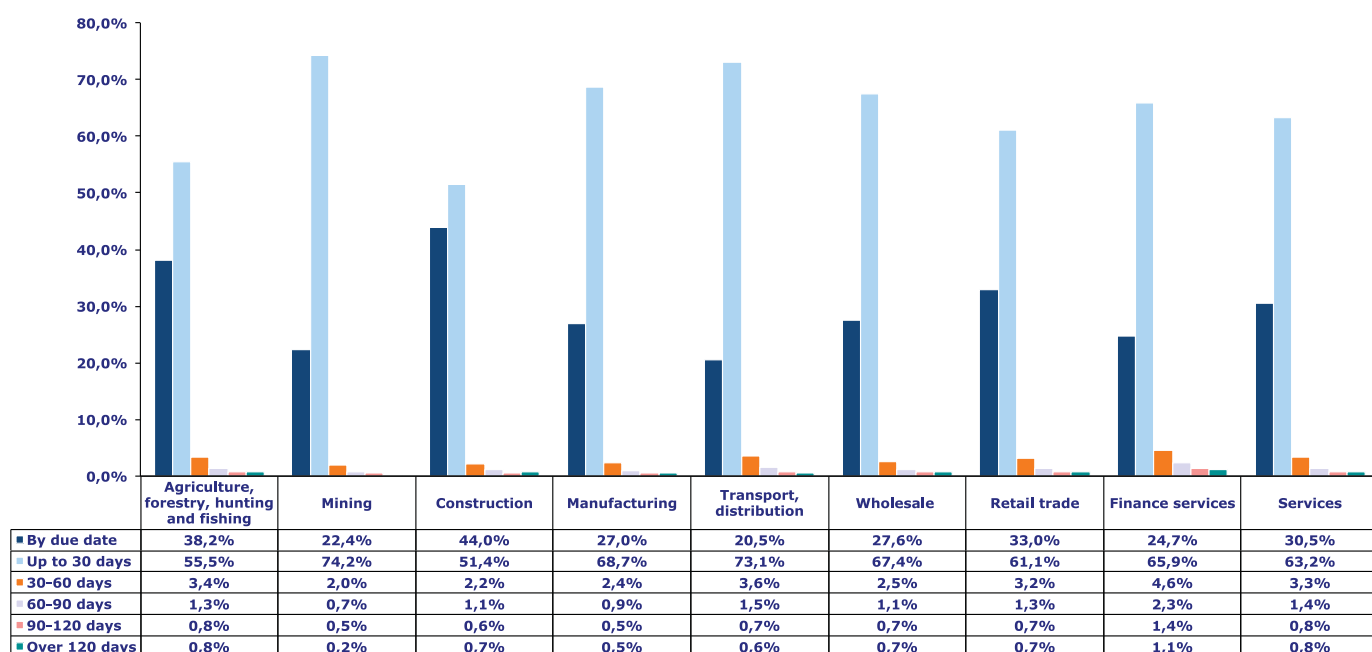


GRAFICO 10.6 FONTE: CRIBIS D&B

Restringiamo, ora, il campo di indagine alle abitudini di pagamento dei macrosettori merceologici francesi del 2012 (Grafico 10.6).

Come negli anni precedenti il comparto "Construction" si conferma il best performer per i pagamenti puntuali con una quota di pagatori alla scadenza pari al 44% (-2,4 punti percentuali sul 2011). Segue "Agriculture, forestry, hunting and fishing" con il 38,2% nella classe considerata. Percentuali decisamente inferiori si rilevano, invece, nei settori "Transport, distribution" (20,5%) e "Mining" (22,4%).

Tutti i gruppi merceologici oggetto di indagine tendono a pagare le transazioni commerciali con un ritardo medio compreso fra 1 e 30 giorni (valori superiori a 51 punti percentuali).

Infine, i "Finance services" registrano le concentrazioni più elevate

sia nelle classi di ritardo intermedio ("30-60 day" e "60-90 days") sia nelle fasce di ritardo grave e superiore ai 90 giorni medi (2,5%).

La Tabella 10.7 riporta una graduatoria dei 10 settori più virtuosi nei pagamenti in Francia nel corso del 2012.

Il gruppo merceologico "Special trade contractors" occupa il primo posto nella classifica dei microsettori francesi con le migliori performance di pagamento puntuale (45,6% del totale).

Seguono in seconda e terza posizione "Fishing, hunting and trapping" (43,6%) e "Miscellaneous repair services" (43,4%).

Nella Tabella 10.8 troviamo sempre una classifica, ma questa volta l'oggetto di analisi sono i settori che hanno esibito una performance

■ SETTORI PIU' VIRTUOSI NEI PAGAMENTI IN FRANCIA, 2012

Sector	Ranking 2012
Special trade contractors	1
Fishing, hunting and trapping	2
Miscellaneous repair services	3
Miscellaneous retail	4
Executive, legislative and general	5
Agricultural production – Crops	6
Forestry	7
Agricultural production – Livestock	8
Furniture and fixtures	9
Agricultural services	10

TABELLA 10.7 FONTE: CRIBIS D&B

negativa nei pagamenti. Il risultato peggiore appartiene al comparto "Real estate" che mostra una quota di gravi ritardatari (oltre 90 giorni medi) pari al 3,1%. Completano il podio di questo ranking il gruppo "Communications" (3%) e "Eating and drinking places" (2,9%). Nel 2012, il sistema dei pagamenti in Francia denota un lieve peggioramento per la percentuale di aziende che rispettano la scadenza (-1,5 punti percentuali sul 2011), assorbita dalla quota di imprese che fa fronte ai propri impegni con un ritardo moderato e limitato ai 30 giorni (+1,7 punti sull'anno precedente). La concentrazione nella classe "Up to 30 days" è, inoltre, aumentata di ben 7,7 punti percentuali dal 2007 ad oggi. Nelle altre classi di ritardo si denota una situazione estremamente

■ SETTORI MENO VIRTUOSI NEI PAGAMENTI IN FRANCIA, 2012

Sector	Ranking 2012
Real estate	71
Communications	70
Eating and drinking places	69
Legal services	68
Health services	67
Security and commodity brokers	66
Insurance agents, brokers & service	65
Motion pictures	64
Business services	63
Personal services	62

TABELLA 10.8 FONTE: CRIBIS D&B

stabile rispetto agli anni precedenti.

Il macrosettore "Construction" si conferma il best performer francese con il 44% di pagatori regolari, mentre il comparto "Transport, distribution" mostra maggiori difficoltà e la minor quota di aziende che rispettano i termini stabiliti (20,5%).

In conclusione, nel 2012 la Francia esibisce una performance di pagamento inferiore a quella della maggioranza dei Paesi analizzati nello Studio Pagamenti; il fatto che il ritardo medio si concentri tutto nella classe intermedia ("Up to 30 days") indica, comunque, una situazione non particolarmente critica, soprattutto se si considera che in Francia i termini di pagamento sono generalmente inferiori a quelli medi europei.

11 Germania

Di seguito, l'opinione di **Markus Gottschlich, Product Manager DunTrade di Dun & Bradstreet Germany**, sullo scenario economico e la situazione dei pagamenti in Germania.

"Having held up well for the first half of 2012 with growth rates up to 2.0%, activity is now slowing down. For the last quarter 2012 experts expect a slight decrease of 0.4%. Overall this means a growth of approximately 0.7% for the German economy in 2012. With that slight growth, Germany has an outstanding position within the Eurozone.

Exports (50% of GDP) have been affected by the damaging effects of the debt crisis and budgetary restrictions on the European economic environment, as well as by the slowdown observed in the rest of the world. The dynamism of demand among the country's major trade partners in the emerging markets or that in the United States, is fading away somewhat and can no longer compensate for the slump in sales in Western Europe. Exports are suffering in particular from poor investment levels in many countries, because of the significant weighting of capital goods in sales.

However, the contribution made by foreign trade to growth will still be slightly positive in 2012 because, at the same time, imports are also slowing down as a result of the slump in purchases of equipment and materials by companies. Uncertainties around the development of the debt crisis and European economic policy are leading

businesses to postpone some investments.

Support for economic activity will come mainly from the resilience of consumption and household investment. Job creations are slowing down, but will be compensated as households' real net disposable income has increased significantly. In a tight labour market, industry agreements concerning up to 30% of employees have been concluded with significant wage increases up to 4%. Retirees will benefit from the indexation of their pensions to wages.

After the decrease in the fourth Quarter 2012, the German economy is expected to consolidate in the first Quarter 2013 with a moderate growth of 0.2%. After the first Quarter, economic activity over the remainder of 2013 is assumed to start growing, driven by the private consumption. The well-respected Ifo institution estimates a growth rate for Germany of 0.7% for 2013. On the one hand, this means an economic growth below the long term trend, but on the other, Germany is spared being hit by a recession.

Generally the payment terms in Germany are 30 days with some sector-specific deviations. The transportations sector for example is used to longer payment terms.

Overall, the payment behaviour of businesses remains excellent, thanks in particular to good profitability and extensive self-financing. But in the difficult economic environment of 2013, a decline seems to be assumable. For that reason the Credit Managers decisions will more and more attract attention."

Analisi dei pagamenti

Prima di procedere con l'analisi dettagliata delle abitudini di pagamento tedesche nel 2012, valutiamo alcune delle principali dinamiche che hanno contraddistinto la Germania dal 2007 fino ad oggi.

Nel 2012 le aziende tedesche che hanno pagato alla scadenza i propri fornitori rappresentano il 78,8% del totale e registrano un aumento di 4,1 punti percentuali rispetto al 2011 e un gap dal dato europeo di ben 39,7 punti percentuali.

La Germania si conferma, quindi, uno dei best performer europei per i pagamenti puntuali, distanziando nettamente quasi tutti gli altri Paesi considerati nell'osservatorio.

La performance positiva di questo Paese emerge anche considerando i ritardi medi superiori ai 90 giorni: a fine 2012 la concentrazione di imprese in questa fascia è di appena lo 0,4%, contro il 3,2% del 2007 (Tabella 11.2).

Osservando la Tabella 11.3 è, inoltre, possibile determinare l'entità delle variazioni subite dalla distribuzione delle aziende per classi di ritardo in relazione agli anni passati.

Rispetto al 2007, i "buoni pagatori" (classe "By due date") sono cresciuti di oltre 24 punti percentuali, mentre si riduce del 22,1% la concentrazione nella classe "Up to 90 days" e del 2,8% quella nella classe "Over 90 days".

Sono più contenute le variazioni in oggetto rispetto al 2011: si registra un incremento di 4,1 punti percentuali della quota di aziende che pagano puntualmente e una riduzione del 3,8% per la classe intermedia "Up to 90 days". La percentuale di pagamenti in grave ritardo (oltre 90 giorni medi), infine, subisce una lieve flessione (-0,3%).

■ PERCENTUALE DI AZIENDE IN GERMANIA CON PAGAMENTI PUNTUALI, 2007 – 2012

	2007	2011	2012
Germany	53,9%	74,7%	78,8%
Europe	41,0%	37,8%	39,1%

TABELLA 11.1 FONTE: CRIBIS D&B

■ PERCENTUALE DI AZIENDE IN GERMANIA CON RITARDI DI PAGAMENTO SUPERIORI AI 90 GIORNI, 2007 - 2012

	2007	2011	2012
Germany	3,2%	0,7%	0,4%
Europe	4,1%	3,1%	3,3%

TABELLA 11.2 FONTE: CRIBIS D&B

■ VARIAZIONI DELLE ABITUDINI DI PAGAMENTO IN GERMANIA, 2007 - 2012

	Variation 2007/2012	Variation 2011/2012
By due date	24,9%	4,1%
Up to 90 days	-22,1%	-3,8%
Over 90 days	-2,8%	-0,3%

TABELLA 11.3 FONTE: CRIBIS D&B

■ ABITUDINI DI PAGAMENTO IN GERMANIA PER CLASSI DI RITARDO, 2007 – 2012

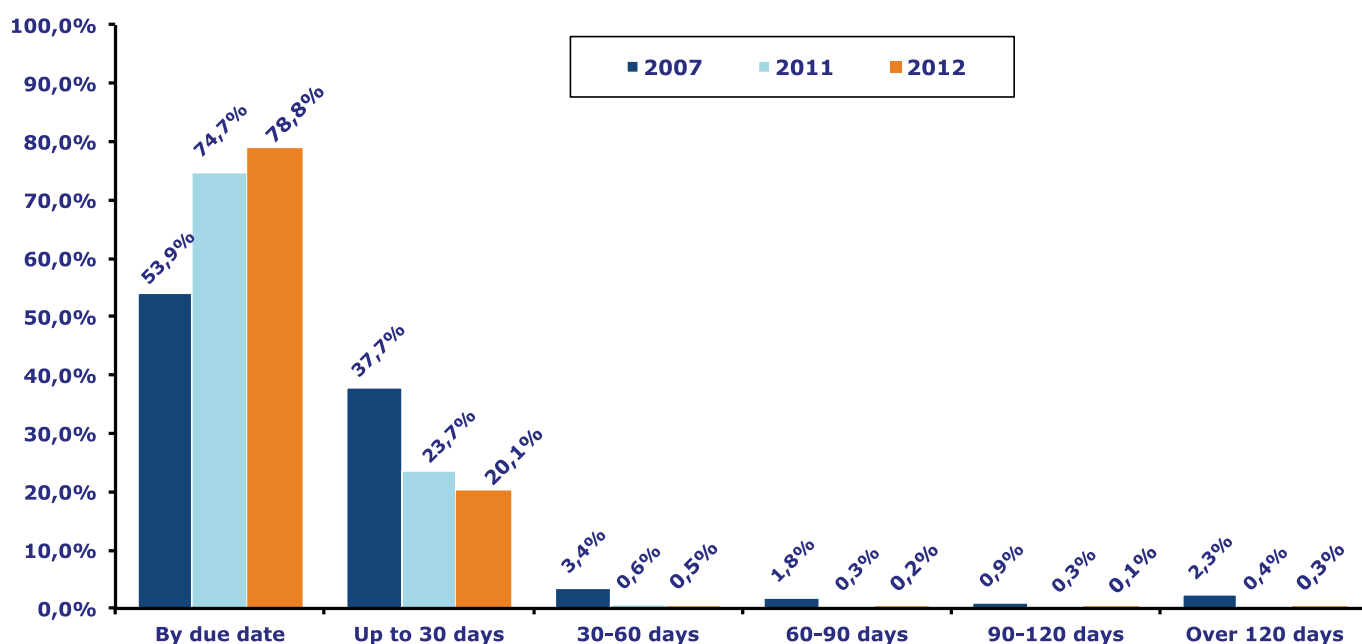


GRAFICO 11.4 FONTE: CRIBIS D&B

Approfondiamo ora le abitudini di pagamento delle imprese tedesche per classi di ritardo con il Grafico 11.4.

Prosegue il trend positivo individuato negli anni precedenti per la percentuale di pagatori puntuali in Germania: nel 2012, infatti, la quota nella classe di ritardo considerata ha raggiunto il 78,8% del totale (era il 53,9% nel 2007).

Le altre classi di pagamento mostrano una minore concentrazione

di imprese: la variazione più rilevante negli anni si osserva nella categoria “Up to 30 days”, che è diminuita di 17,6 punti percentuali rispetto al 2007 e del 3,6% rispetto al 2011.

La quota di imprese che utilizza un ritardo di pagamento superiore ai 30 giorni è molto contenuta (1,1% negli ultimi dodici mesi).

In Germania le aziende appartenenti alle diverse tipologie dimensio-

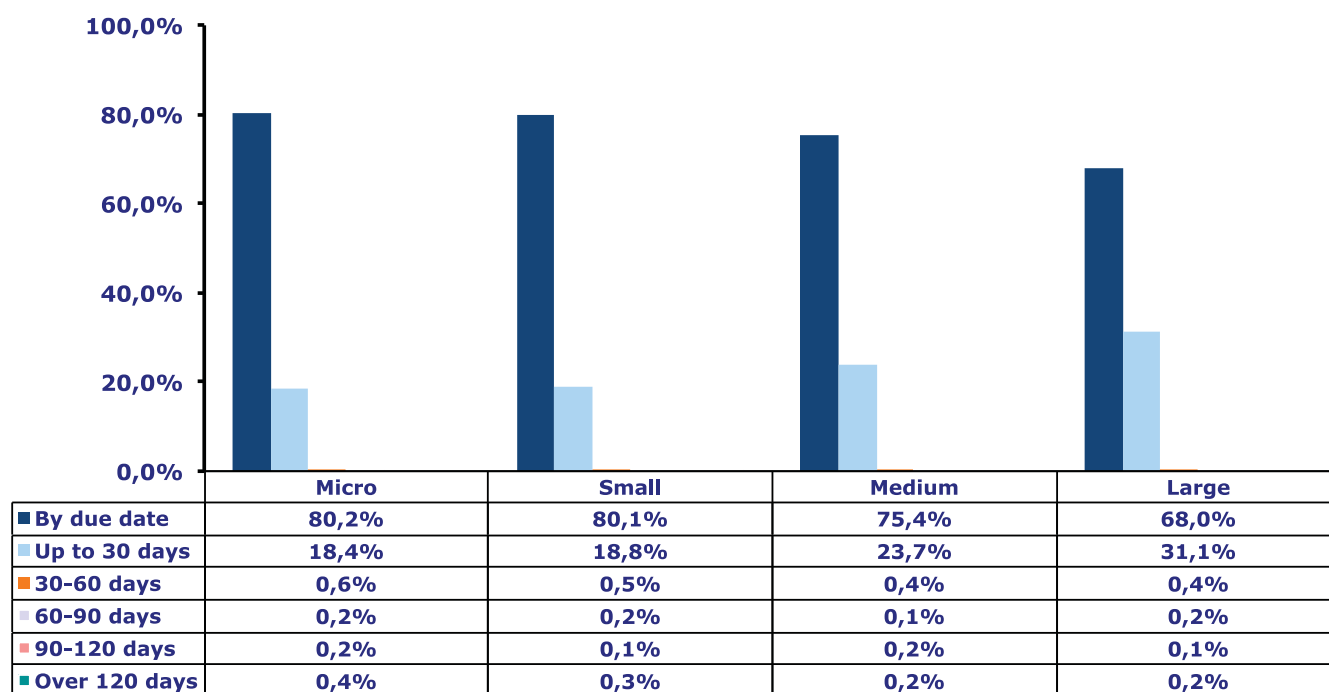
■ ABITUDINI DI PAGAMENTO IN GERMANIA PER TIPOLOGIA DI AZIENDA, 2012


GRAFICO 11.5 FONTE: CRIBIS D&B

nali mostrano ottime performance di pagamento e tutte in miglioramento rispetto all'anno precedente.

Nello specifico, alcune delle aziende che l'anno scorso rientravano nella classe "Up to 30 days" sono diventate a fine 2012 pagatori puntuali. Possiamo, quindi, affermare che ci sia stato complessivamente un incremento nella quota di transazioni commerciali concluse alla scadenza, a discapito del ritardo moderato e limitato ai 30 giorni

medi.

Le Micro e le Piccole imprese sono le categorie dimensionali più puntuali, con oltre l'80% del totale; seguono le Medium con il 75,4% ed infine le Large con il 68%.

Più del 98% delle imprese tedesche pagano i propri fornitori con un ritardo massimo di 30 giorni medi. I ritardi più gravi sono molto esigui e con valori omogenei tra le varie dimensioni aziendali.

■ ABITUDINI DI PAGAMENTO IN GERMANIA PER SETTORE MERCEOLOGICO, 2012

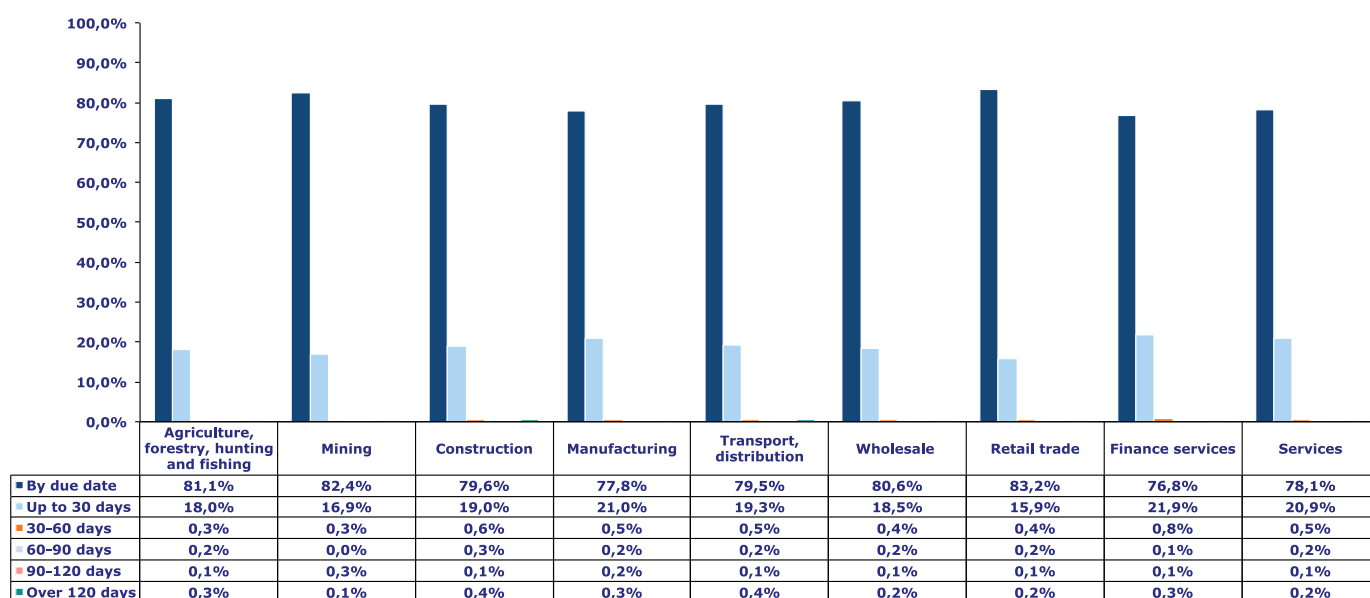


GRAFICO 11.6 FONTE: CRIBIS D&B

Focalizziamo ora l'attenzione sulle performance di pagamento delle aziende tedesche suddivise per macrosettore merceologico (Grafico 11.6).

In tutti i comparti analizzati, la percentuale di aziende che riesce a rispettare i termini pattuiti nella gestione delle transazioni commerciali raggiunge e supera il 76%.

Le performance migliori sono attribuite al settore "Retail trade" (83,2%), seguito da "Mining" con 82,4% e "Agriculture, forestry, hunting and fishing" (81,1%).

Il fanalino di coda nei pagamenti regolari è rappresentato dai "Finance services" (76,8%), ma registra comunque il miglioramento più significativo rispetto al dato 2011 tra i settori analizzati (8,8 punti percentuali).

Anche in questo caso il pagamento in ritardo tende a concentrarsi nella classe "Up to 30 days", con valori che oscillano fra il 15,9% del settore "Retail trade" ed il 21,9% dei "Finance services".

In tutti i comparti merceologici oggetto di indagine le tre classi di ritardo maggiore ("60-90 days", "90-120 days" e "Over 120 days") mostrano complessivamente concentrazioni molto contenute. Il settore in cui si riscontra una quota maggiore di ritardi oltre i 30 giorni medi è "Construction" con l'1,4%.

Nelle Tabelle 11.7 e 11.8 si riporta la classifica dei 10 microsettori che hanno registrato nel 2012 le migliori e le peggiori performance di pagamento in Germania.

"Justice, public order and safety" si conferma il microsettore tede-

■ SETTORI PIU' VIRTUOSI NEI PAGAMENTI IN GERMANIA, 2012

Sector	Ranking 2012
Justice, public order and safety	1
Miscellaneous retail	2
Executive, legislative and general	3
Membership organizations	4
Local and interurban passenger transit	5
Agricultural production – Crops	6
General merchandise stores	7
Building materials & garden supplies	8
Furniture and homefurnishings stores	9
Nonmetallic minerals, except fuels	10

TABELLA 11.7 FONTE: CRIBIS D&B

sco più virtuoso con il 93,7% di aziende che pagano entro la scadenza degli accordi commerciali concordati. Seguono in seconda e terza posizione i microsettori "Miscellaneous retail" e "Executive, legislative and general". Per entrambi i gruppi si osserva un miglioramento di oltre 4 punti percentuali rispetto all'anno precedente.

"Communications", "Furniture and fixtures" e "Transportation services" si aggiudicano le prime posizioni nella graduatoria dei comparti meno virtuosi, anche se presentano una percentuale di solo l'1,1% di ritardi superiori ai 90 giorni medi.

Nel 2012 la Germania conferma le ottime performance di pagamento degli anni passati e continua ad essere uno dei Paesi più virtuosi nel contesto europeo, secondo solo alla Danimarca.

■ SETTORI MENO VIRTUOSI NEI PAGAMENTI IN GERMANIA, 2012

Sector	Ranking 2012
Communications	62
Furniture and fixtures	61
Transportation services	60
Printing and publishing	59
Holding and other investment offices	58
Lumber and wood products	57
Trucking and warehousing	56
Agricultural production – Livestock	55
Insurance carriers	54
Apparel and other textile products	53

TABELLA 11.8 FONTE: CRIBIS D&B

Nonostante l'instabilità finanziaria e la crescente crisi del credito che ha colpito la zona dell'Euro, le performance di pagamento delle aziende tedesche sono migliorate sia in termini di pagamento puntuale sia in relazione alle classi di ritardo grave.

La quota di "buoni pagatori" è aumentata di 4,1 punti percentuali assestandosi al 78,8%, mentre la quota di ritardi medi superiori ai 90 giorni è diminuita dello 0,3% rispetto al 2011 e interessa solo lo 0,4% delle aziende tedesche, contro il 3,3% registrato a livello aggregato Europa.

Il rallentamento del quadro congiunturale non ha impattato sulla solidità del sistema dei pagamenti tedeschi: le imprese in Germania continuano, infatti, ad esibire livelli ottimali del sistema pagamenti e a migliorare i loro risultati.

12 Regno Unito

Di seguito, l'opinione di **D&B UK** sullo scenario economico e la situazione dei pagamenti nel Regno Unito.

"Leading indicators show that the UK economy is sliding back into recession. The UK services' Purchasing Managers Index (PMI) has entered the contractionary zone for the first time in two years, having dropped to 48.9 in December (following 50.2 in November and 50.6 in October). The services PMI follows an equally disappointing construction survey for December, leaving manufacturing (which accounts for just 10% of the economy) as the only bright spot. Taken together, composite data from the three surveys posted its worst quarterly performance for three-and-a-half years, and is consistent with the economy contracting by approximately 0.2% in Q4, according to Markit. While bad weather could have played some role in the downturn, the fact that incoming new business dropped for a second successive month suggests that underlying demand remains very weak and that activity may continue to fall in 2013. Disappointing December readings prompted us to lower our GDP forecast, meaning that we no longer think the UK economy stayed flat but contracted in 2012. Weak demand and an uncertain outlook may translate into less bright labour statistics, which has so far been surprisingly resilient. The UK service sector may start cutting employment, adding private sector layoffs to public sector job cuts.

However, we still believe that 2013 should see a slight improvement to growth of 0.9%, supported by stable or only marginally deteriorating employment and low, stable inflation. This will help maintain consumption, along with increases in investment and net trade towards the latter part of the year. This strengthening trend is forecast to continue in 2014, with economic growth expected at 1.7%. Consumption is finally likely to give the economy a much-needed injection in 2013 and 2014, though initially at a low level. The overall medium-term picture for inflation is of subdued domestic price pressures due to a continued weakness in internal demand and earnings growth. Private investment is likely to gather momentum in 2013 and 2014 as credit availability improves.

The effect of recently-introduced credit easing measures (in particular the quantitative easing programme (QE) and the Funding for Lending Scheme (FLS) introduced in July 2012) is expected to continue to pass through to the real economy, and can be expected to ease credit conditions to the private sector by incentivising banks to increase their lending. Negatively, net trade is unlikely to make a positive contribution to growth in 2013 due to difficulties in the euro area, the UK's largest export market, creating an environment in which even weak sterling is unable to play a role in the economic recovery. Increased exports to non-EU countries are unlikely to compensate for the drop in EU trade."

Analisi dei pagamenti

La Tabella 12.1 offre una prima indicazione sulla capacità delle aziende inglesi di adempiere ai propri impegni alla scadenza e un confronto con il contesto europeo.

Al termine del 2012 la quota di “buoni pagatori” raggiunge il 30,2% del totale, valore non molto confortante se rapportato alla media europea del 39,1% (-8,9 punti percentuali).

Inoltre, è possibile osservare come il delta stia diminuendo per tornare agli stessi livelli del 2007, mentre nel 2011 aveva registrato il gap più elevato di oltre 11 punti percentuali.

Analizziamo, ora, il trend 2007-2012 dei ritardi superiori ai 90 giorni medi (Tabella 12.2). In questa classe di pagamento il Regno Unito registra una buona performance con una percentuale di aziende pari al 2% del totale e inferiore di 1,3 punti percentuali rispetto alla media europea. La Tabella 12.3 mostra, invece, le variazioni relative alla distribuzione delle imprese inglesi per classi di ritardo.

Rispetto all'anno precedente si notano mutamenti positivi in tutte le fasce di pagamento. Il risultato più evidente si ha nella classe “By due date” con un aumento del 3,9% in soli dodici mesi e una conseguente diminuzione nelle altre fasce di pagamento.

Infatti, la proporzione di imprese che paga con un ritardo medio compreso tra 1 e 90 giorni cala di 3,7 punti percentuali rispetto al 2011, mentre i gravi ritardatari diminuiscono dello 0,2%.

Sono più significative, invece, le variazioni tra 2007 e 2012: la quota di buoni pagatori è diminuita del 2,4%, mentre è cresciuto il numero di casi con un ritardo limitato ai 90 giorni medi (+5,7%).

■ PERCENTUALE DI AZIENDE NEL REGNO UNITO CON PAGAMENTI PUNTUALI, 2007 - 2012

	2007	2011	2012
United Kingdom	32,6%	26,3%	30,2%
Europe	41,0%	37,8%	39,1%

TABELLA 12.1 FONTE: CRIBIS D&B

■ PERCENTUALE DI AZIENDE NEL REGNO UNITO CON RITARDI DI PAGAMENTO SUPERIORI AI 90 GIORNI, 2007 - 2012

	2007	2011	2012
United Kingdom	5,3%	2,2%	2,0%
Europe	4,1%	3,1%	3,3%

TABELLA 12.2 FONTE: CRIBIS D&B

■ VARIAZIONI DELLE ABITUDINI DI PAGAMENTO NEL REGNO UNITO, 2007 - 2012

	Variation 2007/2012	Variation 2011/2012
By due date	-2,4%	3,9%
Up to 90 days	5,7%	-3,7%
Over 90 days	-3,3%	-0,2%

TABELLA 12.3 FONTE: CRIBIS D&B

■ ABITUDINI DI PAGAMENTO NEL REGNO UNITO PER CLASSI DI RITARDO, 2007 – 2012

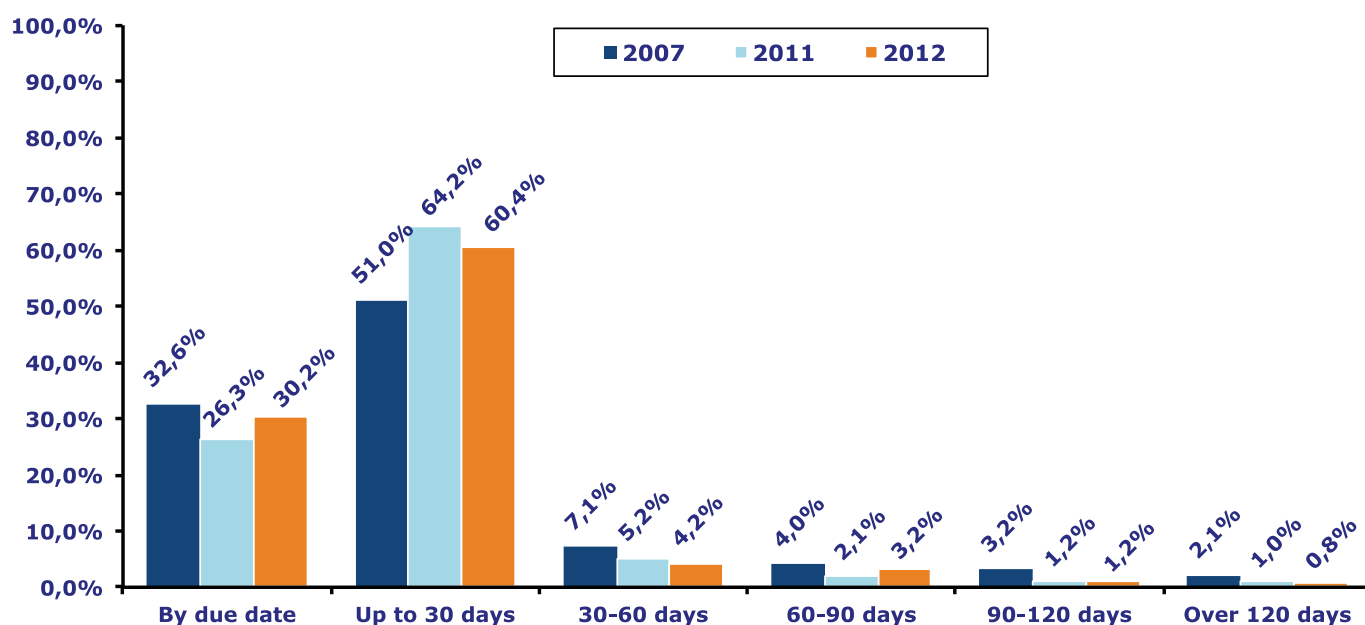


GRAFICO 12.4 FONTE: CRIBIS D&B

Approfondiamo, ora, le abitudini di pagamento del Regno Unito con l'analisi dettagliata della distribuzione delle imprese per classi di ritardo (Grafico 12.4).

Nel 2012 la percentuale di pagatori puntuali si assesta a solo il 30,2% del totale, mentre la maggioranza delle aziende tende a pagare con un ritardo medio compreso tra 1 e 30 giorni (60,4%).

Le classi di ritardo intermedio ("30-60 days" e "60-90 days") mostra-

no una quota pari al 7,4%, mentre i "cattivi pagatori" rappresentano il 2% del campione analizzato.

Infine, si segnala che la percentuale di pagamento regolare inglese si conferma uno dei valori più bassi individuati fra i Paesi oggetto di indagine dello Studio Pagamenti.

Il Grafico 12.5 analizza il quadro dei pagamenti 2012 delle imprese

■ ABITUDINI DI PAGAMENTO NEL REGNO UNITO PER TIPOLOGIA DI AZIENDA, 2012

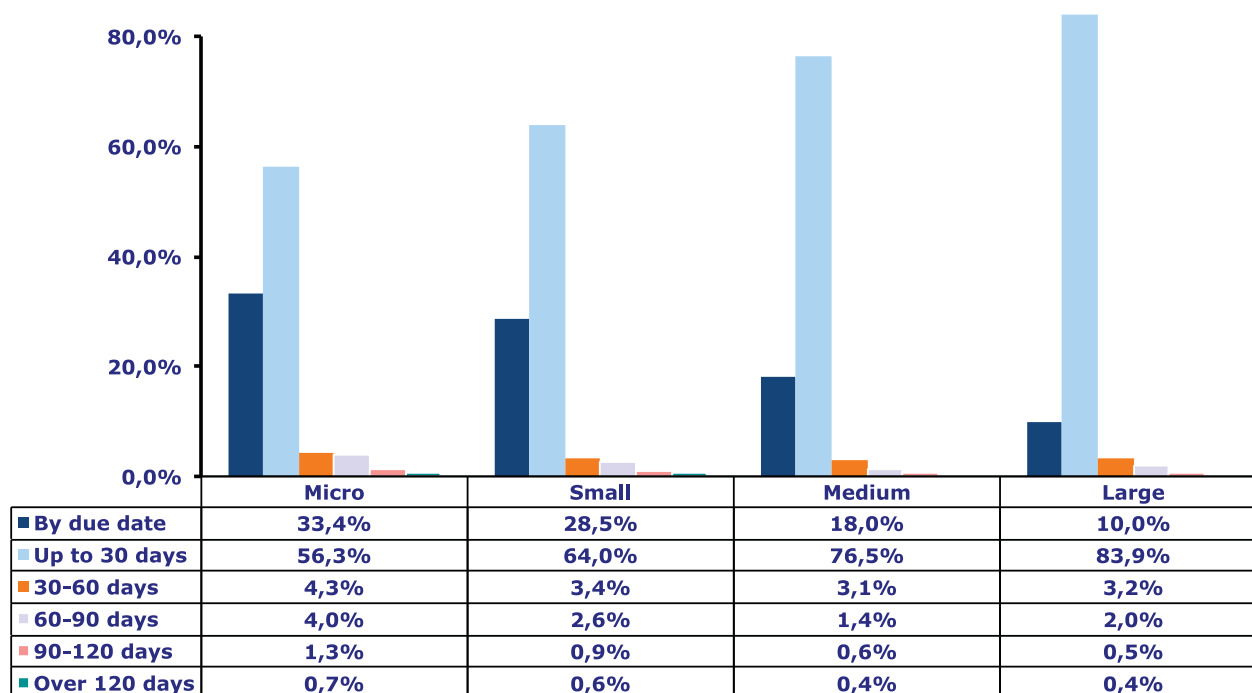


GRAFICO 12.5 FONTE: CRIBIS D&B

britanniche per classi di ritardo e dimensione aziendale.

Si osserva una tendenza diffusa a regolare i pagamenti con un ritardo medio compreso tra 1 e 30 giorni dalla scadenza concordata.

In particolare, si osservano delle concentrazioni maggiori in corrispondenza delle aziende Medium e Large con, rispettivamente, il 76,5% e l'84% del totale.

Le Micro realtà sembrano apparentemente più equilibrate: registra-

no il 33,4% di pagatori puntuali e una crescita di 3,5 punti percentuali rispetto al livello raggiunto nel 2011.

Situazione più complessa quella delle imprese più grandi che mostrano solo il 10% del totale nella classe relativa al pagamento regolare.

Infine, si osserva la quota maggiore di ritardi medi superiori ai 90 giorni per le Micro imprese (2 punti percentuali).

■ ABITUDINI DI PAGAMENTO NEL REGNO UNITO PER SETTORE MERCEOLOGICO, 2012

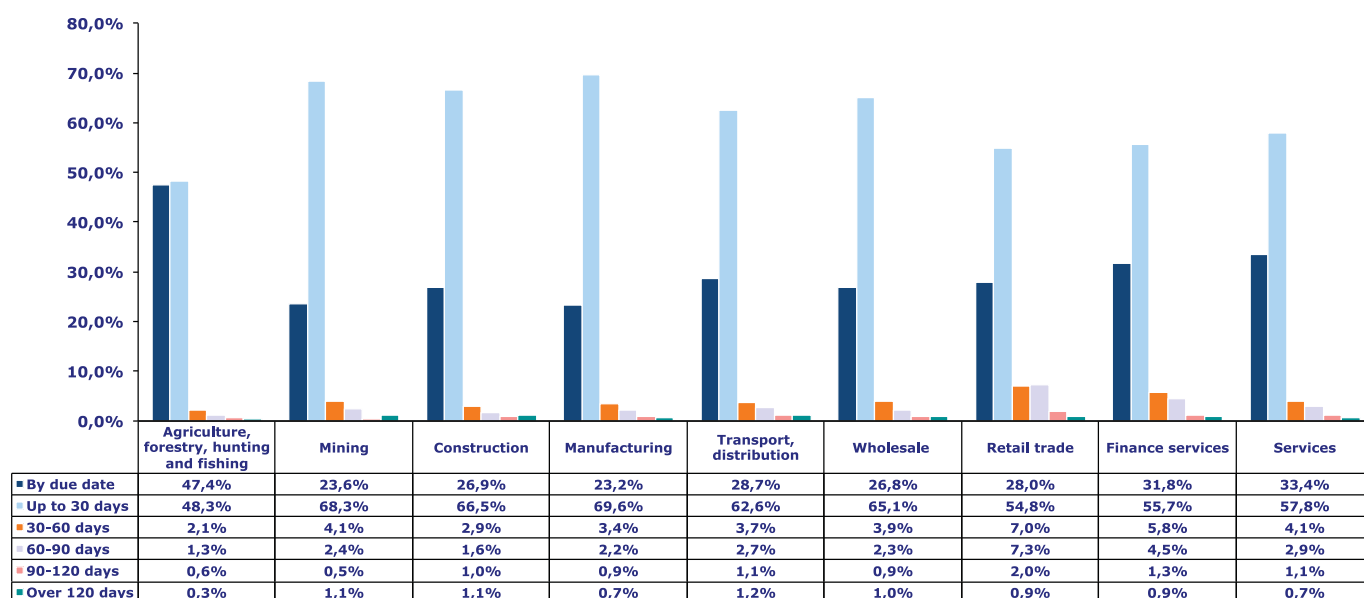


GRAFICO 12.6 FONTE: CRIBIS D&B

Vediamo ora le dinamiche dei comportamenti di pagamento inglesi nel 2012 in relazione ai macrosettori merceologici di riferimento (Grafico 12.6). I pagamenti puntuali presentano una distribuzione omogenea in quasi tutti i comparti analizzati, con valori piuttosto contenuti. L'unica eccezione è rappresentata dal gruppo "Agriculture, forestry, hunting and fishing": in questo caso la percentuale di aziende che mediamente riesce a rispettare i termini concordati con i propri fornitori è il 47,4% (+17,2 punti percentuali sulla media nazionale). I settori "Manufacturing" e "Mining" possono essere considerati, invece, i fanalini di coda con poco più del 23% di pagatori puntuali. Per le classi di ritardo intermedio (fra 30 e 90 giorni medi) si segnalano i valori più elevati registrati da "Retail trade" (14,3%) e

"Finance services" (10,3%). Proprio al commercio al dettaglio spetta la performance peggiore in termini di gravi ritardi: il 2,9% delle sue imprese tende a superare i 90 giorni medi di ritardo.

La Tabella 12.7 riporta la graduatoria dei microsettori inglesi più virtuosi nei pagamenti del 2012.

Ai primi posti troviamo "Agricultural production – Crops" e "Agricultural production – Livestock". Questi due comparti dell'agricoltura sono gli unici con una percentuale di pagatori alla scadenza superiore al 50%. Segue il settore "Membership organizations" che migliora significativamente la quota di pagamento regolare, raggiungendo nel 2012 il 42,1% del totale. I settori elencati nella Tabella 12.8,

■ SETTORI PIU' VIRTUOSI NEI PAGAMENTI NEL REGNO UNITO, 2012

Sector	Ranking 2012
Agricultural production – Crops	1
Agricultural production – Livestock	2
Membership organizations	3
Agricultural services	4
Nondepository institutions	5
Insurance carriers	6
Health services	7
Insurance agents, brokers & service	8
Security and commodity brokers	9
Museums, botanical, zoological gardens	10

TABELLA 12.7 FONTE: CRIBIS D&B

■ SETTORI MENO VIRTUOSI NEI PAGAMENTI NEL REGNO UNITO, 2012

Sector	Ranking 2012
Eating and drinking places	72
Apparel and accessory stores	71
Railroad transportation	70
General merchandise stores	69
Food stores	68
Personal services	67
Electric, gas, and sanitary services	66
Business services	65
Stone, clay, and glass products	64
Trucking and warehousing	63

TABELLA 12.8 FONTE: CRIBIS D&B

invece, si distinguono per le peggiori performance di pagamento in termini di ritardi medi oltre i 90 giorni.

La prima posizione del ranking settoriale è occupata da "Eating and drinking places" con il 3,8% di "cattivi pagatori", seguito da "Apparel and accessory stores" con il 3,7%. I loro valori risultano, comunque, in miglioramento rispetto all'anno precedente.

L'analisi dei pagamenti inglesi rivela deboli segnali di miglioramento al termine del 2012: aumentano le imprese che pagano alla scadenza e diminuisce la quota di cattivi pagatori. Tuttavia, le performance sono ancora lontane dai risultati medi europei: si osserva, infatti, un divario di ben 8,9 punti percentuali in corrispondenza del pagamento

puntuale, divario che raggiunge il 50% circa nel confronto con le best performer europee Danimarca e Germania. Il Regno Unito supera solo la Polonia e il Portogallo nella classifica europea dei pagamenti alla scadenza, ma riesce ad essere più competitivo e a gestire meglio i ritardi oltre i 90 giorni medi. I comparti dell'agricoltura e dei servizi sono quelli in cui sono maggiormente rispettati i termini di scadenza, mentre commercio al dettaglio e servizi finanziari confermano il trend negativo degli anni precedenti e registrano percentuali elevate nelle classi di ritardo grave. In conclusione, il Paese analizzato continua a collocarsi in una posizione sfavorevole all'interno del contesto europeo e a mostrare delle difficoltà nella gestione dei pagamenti alla scadenza.

13 Spagna

Di seguito, l'opinione di **Nathalie Gianese e José Antonio Teijelo, Analysis Director e International & Corporate Development Director di INFORMA D&B**, sullo scenario economico e la situazione dei pagamenti in Spagna.

"After a struggling start of the year in which the Spanish economy was close to be intervened by the EU as other southern European economies, 2012 has ended with positive signs, at list from a macroeconomic point of view.

In 2012 the Spanish economy has still been under recession but the economic downturn is lighter than expected, nevertheless the unemployment drama persists with a gloomy outlook, at least in the short term. On the contrary, exports has partially compensated the weak internal demand and showed the way for future recovery.

On the same line, the Public sector deficit trend from previous years seems to be tamed, as the 3 GDP points reduction shows.

Main events.

The general government sector stepped up its fiscal consolidation effort in the closing months of the year, in which a significant portion of the impact of the revenue-raising and expenditure-cutting measures approved during the year was concentrated.

The Spanish financial markets also experienced the easing in tensions in the euro area. This was reflected in lower Spanish public debt yields and narrower spreads over the German benchmark, along with a reduction in private risk premia.

Progress was made in the clean-up, recapitalisation and restructuring of the financial system, in keeping with the parameters and demanding timetable laid down in the Memorandum of Understanding on financial-sector policy conditionality agreed with our European partners.

After increasing in 2011, labour costs resumed the moderate trajectory initiated in 2010, and there was an estimated decline in compensation per employee (-0.6%), much influenced by lower public-sector wages.

It seems clear that this gain in competitiveness generated over the past three years process affected the net external demand evolution in 2012. Thus the external factor contributed, for another year, to soft-

tening the impact of the contraction in domestic demand on output.

The year 2012 ended with a positive trend on payment behaviour indicators that starts in the second quarter of 2012. At 31 December 2012, the average payment delay of the Spanish companies was of 99, 49 days and continues below 100 days since the second quarter of the year. This amount is formed by the average of the agreed conditions in Spain, that in 2012 was of 79,93 days, and the average payment delay, that was of 19, 57 days.

The average payment delay this quarter reached 19.57 days: it continues the downward trend observed since the end of 2011 and is the best figure observed since the end of 2010.

The average payment delay over negotiated conditions in Spain was of 19,57 days. This indicates also an improvement of 2, 68 day with respect to the same data of the fourth quarter 2011 that had been of 22, 25 days.

The proportion of companies paying promptly (40.69%) continues increasing after the reduction observed in the fourth quarter of 2011. If we compare this figure with the same period in 2011, we can observe an improvement of 1, 88%.

As we have been able to verify in previous studies, the southern regions of Spain used to pay with an average delay above the national average.

By sectors those with the worst payment behaviour are: Public Administrations and Real State. Nevertheless, the Public Administration has slightly improved with respect to the beginning of the year, and Real State with respect with last year.

From delays analysis by company's size it is observed that small companies increased their delay average in 2.12 days in comparison with the previous year data.

The agreed conditions seem also to be improving, during 2012 having evolved from 79.80 days to 79.93 days, which represents a reduction of 0.13 days.

Even if it exists an improvement trend they are far from meeting the payment delays sets by the law 15/2010 that establishes 60 days for Companies and 30 for the Public Administrations from January 1th 2013."

Analisi dei pagamenti

La Tabella 13.1 mostra il trend della percentuale di aziende spagnole che negli ultimi cinque anni sono riuscite a far fronte ai propri impegni entro i termini stabiliti.

La quota di imprese che opera con pagamenti puntuali è pari al 41,6% a fine 2012, dato poco superiore all'andamento europeo (39,1%) e in lieve aumento rispetto all'anno precedente (+0,5 punti percentuali). Al contrario, i dati spagnoli sui ritardi oltre i 90 giorni medi sottolineano una situazione più problematica per le classi di ritardo più grave e appaiono distanti dalla media europea (3,3%).

La Spagna, infatti, registra una percentuale di "cattivi pagatori" pari all'8,3% a fine 2012, livello piuttosto elevato e inferiore solo a quello di Polonia e Portogallo (Tabella 13.2).

Passiamo ora ad analizzare in dettaglio, con l'aiuto della Tabella 13.3, le variazioni intercorse negli ultimi 5 anni nella distribuzione spagnola per classi di ritardo.

Il confronto con il 2007 mostra un peggioramento delle performance di pagamento con una riduzione della quota di imprese puntuali di ben 7,8 punti percentuali e un conseguente aumento delle classi "Up to 90 days" (+3,5%) e "Over 90 days" (+4,3%).

Rispetto al 2011, però, si denota una situazione di sostanziale stabilità: aumentano dello 0,5% le imprese che rispettano i termini contrattuali e dello 0,6% i pagamenti dilazionati a 90 giorni, mentre si osserva un leggero calo della percentuale di "cattivi pagatori" (-1,1%).

■ PERCENTUALE DI AZIENDE IN SPAGNA CON PAGAMENTI PUNTUALI, 2007 - 2012

	2007	2011	2012
Spain	49,4%	41,1%	41,6%
Europe	41,0%	37,8%	39,1%

TABELLA 13.1 FONTE: CRIBIS D&B

■ PERCENTUALE DI AZIENDE IN SPAGNA CON RITARDI DI PAGAMENTO SUPERIORI AI 90 GIORNI, 2007 - 2012

	2007	2011	2012
Spain	4,0%	9,4%	8,3%
Europe	4,1%	3,1%	3,3%

TABELLA 13.2 FONTE: CRIBIS D&B

■ VARIAZIONI DELLE ABITUDINI DI PAGAMENTO IN SPAGNA, 2007 - 2012

	Variation 2007/2012	Variation 2011/2012
By due date	-7,8%	0,5%
Up to 90 days	3,5%	0,6%
Over 90 days	4,3%	-1,1%

TABELLA 13.3 FONTE: CRIBIS D&B

■ ABITUDINI DI PAGAMENTO IN SPAGNA PER CLASSI DI RITARDO, 2007 – 2012

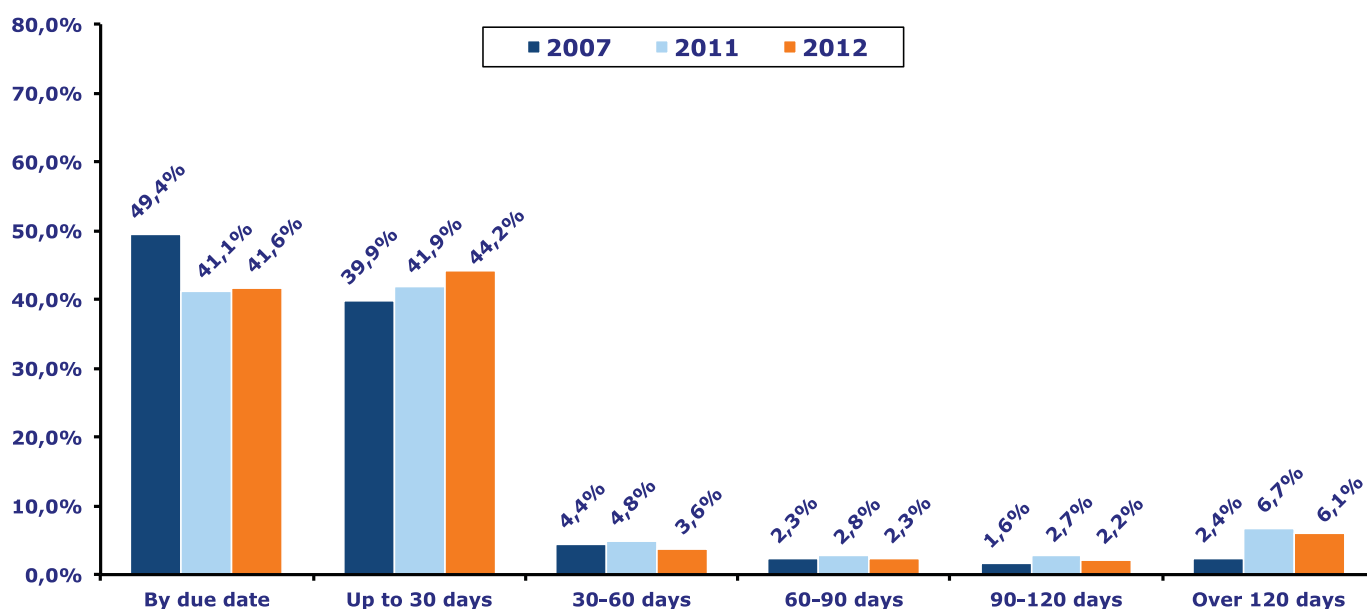


GRAFICO 13.4 FONTE: CRIBIS D&B

La scomposizione del ritardo per classi di pagamento e l'analisi del trend degli ultimi anni permettono di analizzare nel dettaglio la situazione dei pagamenti della Spagna (Grafico 13.4).

Al termine del 2012 la maggior parte delle aziende spagnole rientra nella classe di pagamento "Up to 30 days": il 44,2%, infatti, regola le transazioni commerciali con un ritardo medio compreso fra 1 e 30 giorni, mentre il 41,6% riesce rispettare le scadenze concordate

con i fornitori. Si osserva un leggero miglioramento in tutte le altre classi di ritardo, soprattutto per le aziende appartenenti alla fascia "30-60 days" pari al 3,6% (-1,2 punti percentuali rispetto all'anno precedente) e per la classe "Over 120 days", che passano dal 6,7% di Dicembre 2011 al 6,1% di Dicembre 2012.

Tuttavia, rimane evidente il delta tra i "cattivi pagatori" spagnoli e i best performer europei, così come il distacco dai valori nazionali

■ ABITUDINI DI PAGAMENTO IN SPAGNA PER TIPOLOGIA DI AZIENDA, 2012

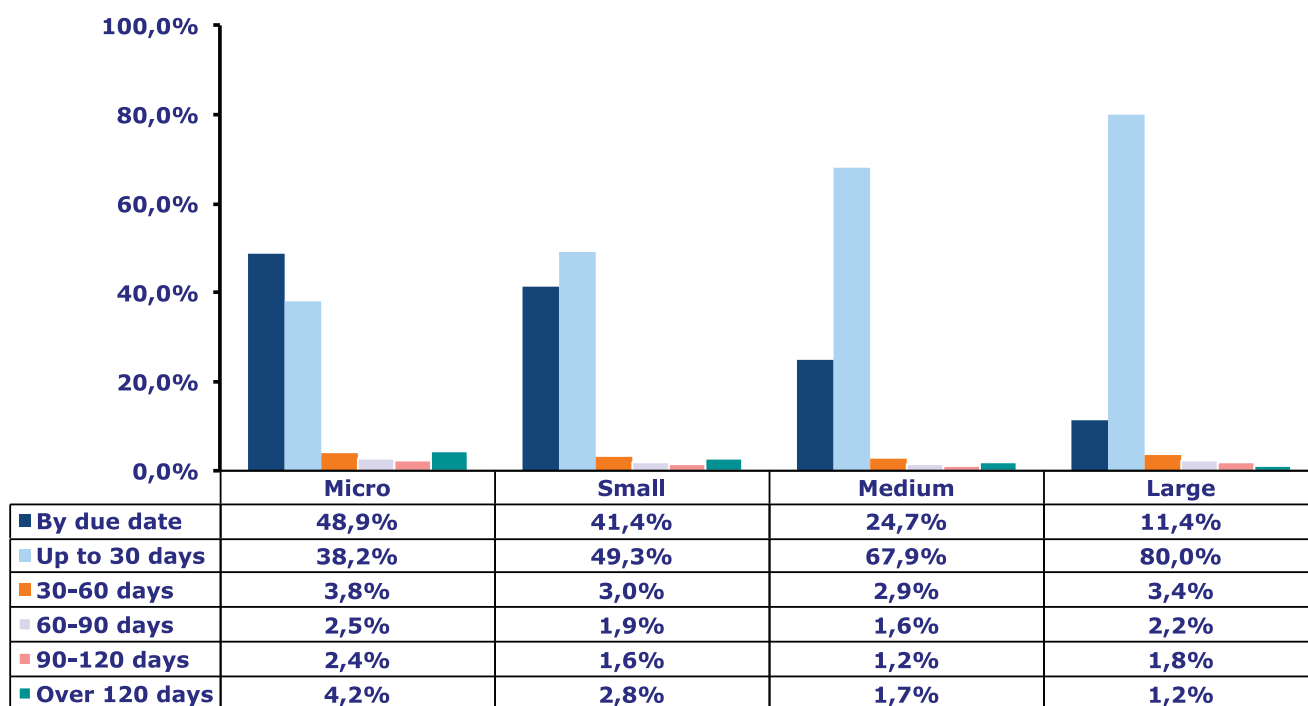


GRAFICO 13.5 FONTE: CRIBIS D&B

pre-crisi (2,4% nel 2007 e 2,5% nel 2008).

Consideriamo il Grafico 13.5 per comprendere le dinamiche del sistema di pagamento spagnolo in relazione alle varie tipologie di azienda. Le Micro e le Piccole imprese mostrano percentuali molto alte di pagamento regolare (48,9% per le prime e 41,4% per le seconde), ma anche valori modesti nelle altre classi di ritardo.

Il 6,6% delle aziende Micro paga con un ritardo medio superiore ai

90 giorni; nelle Piccole imprese tale percentuale è pari al 4,4%.

I comportamenti di pagamento appaiono diversi nelle realtà più grandi: la maggior parte dei pagatori di queste due categorie è interessato da un ritardo moderato e limitato ai 30 giorni medi, mentre sono più contenuti i valori nei pagamenti gravi (circa il 3%).

Nello specifico, il 67,9% delle aziende Medium e l'80% delle aziende Large rientrano nella classe di pagamento "Up to 30 days".

■ ABITUDINI DI PAGAMENTO IN SPAGNA PER SETTORE MERCEOLOGICO, 2012

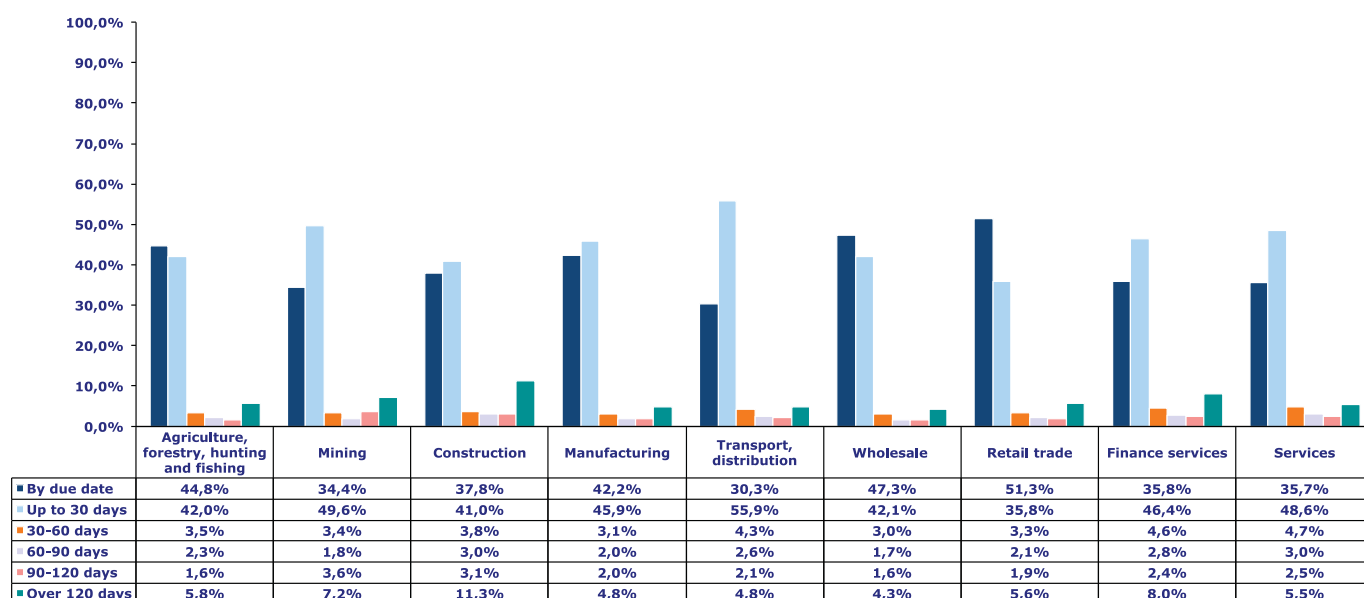


GRAFICO 13.6 FONTE: CRIBIS D&B

Le abitudini di pagamento dei macrosettori merceologici spagnoli nel corso del 2012 (Grafico 13.6) non hanno subito particolari variazioni rispetto al 2011.

I settori che registrano le performance di pagamento migliori sono "Retail trade" e "Wholesale" con il 51,3% e il 47,3% di pagatori puntuali, mentre a "Transport, distribution" spetta il peggior risultato (solo il 30,3%).

In quasi tutti i settori spagnoli si nota la tendenza a regolare le transazioni commerciali con un ritardo medio compreso fra 1 e 30 giorni, con valori che vanno dal 41% del comparto "Construction" al 55,9% del settore "Transport, distribution".

Infine, anche quest'anno le performance peggiori in termini di ritardo più grave spettano ai comparti "Construction" e "Finance services". Nel primo macrosettore si osserva, infatti, una percentuale dell'11,3% di imprese che tendono a regolare le transazioni commerciali oltre i 120 giorni, mentre nel settore finanziario la quota è pari all'8% del totale.

Le Tabelle 13.7 e 13.8 permettono di identificare i microsettori che hanno esibito le performance di pagamento migliori e peggiori in Spagna nel 2012.

Tra i settori più virtuosi troviamo nelle prime posizioni "Miscella-

■ SETTORI PIU' VIRTUOSI NEI PAGAMENTI IN SPAGNA, 2012

Sector	Ranking 2012
Miscellaneous retail	1
Building materials & garden supplies	2
Leather and leather products	3
Apparel and accessory stores	4
Miscellaneous repair services	5
Furniture and homefurnishings stores	6
Wholesale trade - Nondurable goods	7
Agricultural, production - Crops	8
Chemicals and allied products	9
General merchandise stores	10

TABELLA 13.7 FONTE: CRIBIS D&B

neous retail" con il 60% di "buoni pagatori" e "Building materials & garden supplies" con il 55,6% di imprese che rispettano i termini stabiliti.

Nella graduatoria dei settori che pagano con ritardi gravi troviamo al primo posto "General building contractors", in cui il 18,8% delle imprese fa fronte ai propri impegni con un ritardo superiore ai 90 giorni medi. Segue il gruppo "Executive, legislative and general" (18,7% nella classe considerata).

Lo scenario dei pagamenti spagnoli del 2012 non è sicuramente uno dei più performanti tra quelli individuati per i Paesi analizzati nello

■ SETTORI MENO VIRTUOSI NEI PAGAMENTI IN SPAGNA, 2012

Sector	Ranking 2012
General building contractors	62
Executive, legislative and general	61
Eating and drinking places	60
Real estate	59
Motion pictures	58
Forestry	57
Special trade contractors	56
Nonmetallic minerals, except fuels	55
Personal services	54
Heavy construction, except building	53

TABELLA 13.8 FONTE: CRIBIS D&B

Studio. In particolare, quest'anno si osserva una sostanziale stabilità della distribuzione delle imprese per classi di ritardo.

Infatti, il pagamento puntuale interessa il 41,6% del totale (+0,5%), mentre ammontano al 44,2% i ritardi moderati ("Up to 30 days").

Un piccolo miglioramento si registra nella quota di aziende che pagano con più di 90 giorni medi di ritardo: in questa classe, infatti, si osserva una riduzione di 1,1 punti percentuali sul 2011, ma il gap con la media europea è ancora rilevante (+5 punti percentuali).

"Retail trade" e "Wholesale" sono i settori in cui si rispettano maggiormente i termini di scadenza, mentre i comparti "Construction" e "Finance services" si caratterizzano per i ritardi più gravi.

14 Portogallo

Di seguito l'opinione di **Teresa Lima, Project Director di INFOR-MA D&B**, sullo scenario economico e la situazione dei pagamenti in Portogallo.

"The Portuguese economy is characterized by a high level of external debt and low economic growth, combined with an excessive government deficit, which led to a request for financial assistance from the EU and IMF in April 2011. The main strategic lines of the economic and financial adjustment Programme in force until 2013 were designed to ensure a balanced and sustained economic development in the medium to long term, and a sustainable path for public finances. Its impact on the Portuguese economy has been very significant, leading to the contraction of GDP due to new austerity measures approved in the meantime. Once the payment periods in 2012 reflect the economic environment and development of the country, with negative growth prospects, we face the risk of further dilatation of payment deadlines. To mitigate the negative impact on businesses, the EU is planning to implement a directive which imposes a maxi-

mum payment period of 60 days, in order to eliminate late payments that interfere with the business environment and weaken corporate treasurers, particularly in times of crisis when access to bank credit is more difficult. This new legal framework was designed to reduce and harmonize the pay periods in the European Union.

The deterioration in payment terms increases pressure on corporate treasurers forcing them to seek other forms of financing.

This negative impact of late payments is exacerbated in periods of economic downturn, because access to funding is particularly difficult and the higher average terms of payments of public entities causes financial dysfunctions to the rest of the economy.

The increase in the number of insolvencies (+30.7% in 2012/2011) in Portugal somehow reflects the consequences of payment delays between companies. Small and medium enterprises are the most affected by late payments and the most vulnerable, given the limited alternatives of cash resources, the lack of an adequate credit management and even the lack of legal resources to address the problem of late payments."

Analisi dei pagamenti

Nella Tabella 14.1 viene riportato il trend della percentuale di aziende che mostrano pagamenti puntuali, fornendo una prima informazione sulla capacità delle imprese portoghesi di far fronte ai propri impegni entro i termini concordati.

La percentuale di imprese portoghesi che pagano alla scadenza nel 2012 ammonta al 17,6% del totale, ben 21,5 punti percentuali in meno rispetto alla media europea.

Anche le aziende che pagano con ritardi gravi oltre 90 giorni medi mostrano una peggiore performance rispetto agli anni precedenti (Tabella 14.2): a fine 2012 le aziende portoghesi in questa classe di ritardo sono l'11,2%, con un delta di ben 7,9 punti percentuali dal valore medio europeo (3,3%).

Come anticipato, il Portogallo mostra sempre più difficoltà nella gestione dei pagamenti delle sue imprese e le variazioni nella distribuzione per classi di ritardo degli ultimi cinque anni sono particolarmente consistenti.

Come emerge dalla Tabella 14.3, la quota di "buoni pagatori" è diminuita di ben 4,2 punti percentuali in un solo anno, con un conseguente aumento delle altre classi di ritardo. In particolare, si registra il 2,2% di imprese in più nella classe "Up to 90 days" e un ulteriore 2% in corrispondenza dei gravi ritardatari ("Over 90 days").

■ PERCENTUALE DI AZIENDE IN PORTOGALLO CON PAGAMENTI PUNTUALI, 2007 - 2012

	2007	2011	2012
Portugal	21,7%	21,8%	17,6%
Europe	41,0%	37,8%	39,1%

TABELLA 14.1 FONTE: CRIBIS D&B

■ PERCENTUALE DI AZIENDE IN PORTOGALLO CON RITARDI DI PAGAMENTO SUPERIORI AI 90 GIORNI, 2007 - 2012

	2007	2011	2012
Portugal	9,4%	9,2%	11,2%
Europe	4,1%	3,1%	3,3%

TABELLA 14.2 FONTE: CRIBIS D&B

■ VARIAZIONI DELLE ABITUDINI DI PAGAMENTO IN PORTOGALLO, 2007 - 2012

	Variation 2007/2012	Variation 2011/2012
By due date	-4,1%	-4,2%
Up to 90 days	2,3%	2,2%
Over 90 days	1,8%	2,0%

TABELLA 14.3 FONTE: CRIBIS D&B

■ ABITUDINI DI PAGAMENTO IN PORTOGALLO PER CLASSI DI RITARDO, 2007 – 2012

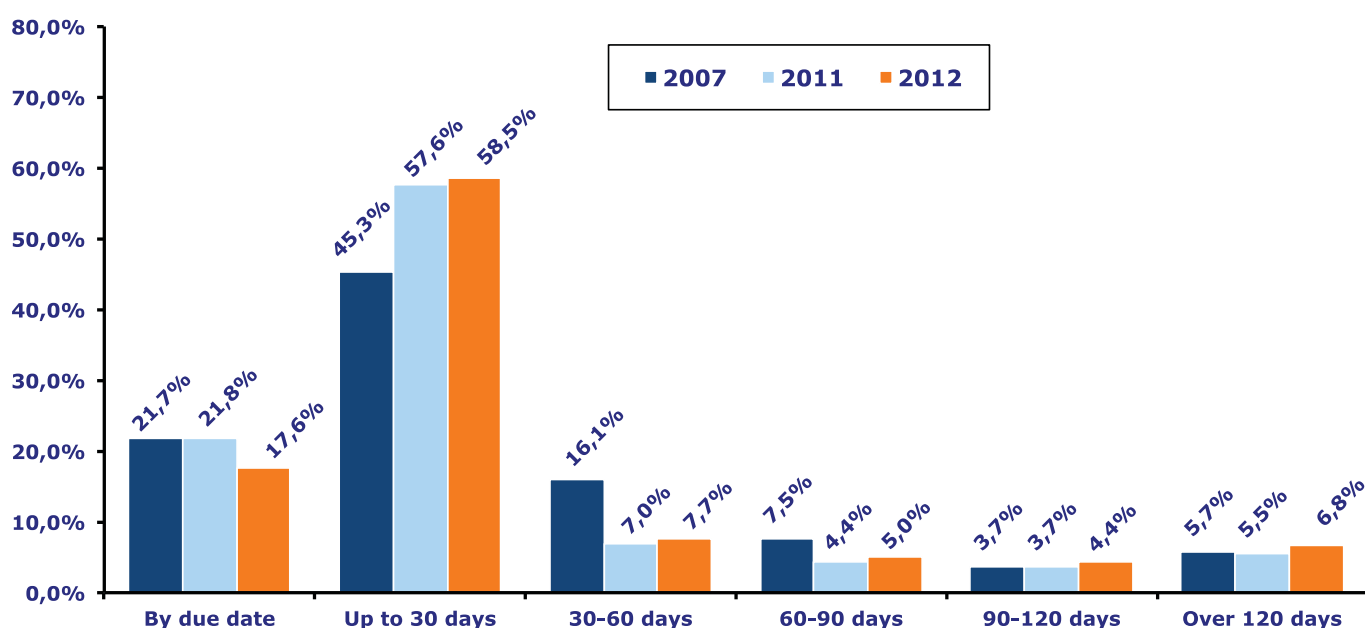


GRAFICO 14.4 FONTE: CRIBIS D&B

Il Grafico 14.4 riporta le abitudini di pagamento delle aziende portoghesi suddivise per classi di ritardo.

Oltre la metà delle aziende portoghesi (58,5%) rientra nella fascia di pagamento "Up to 30 days" (+13,2 punti percentuali sul 2007).

Il pagamento puntuale interessa solo il 17,6% del totale e perde oltre il 4% rispetto ai dodici mesi precedenti.

Il restante 23% del campione si colloca nelle fasce di ritardo inter-

medio e grave: il 12,7% tende a pagare con un ritardo compreso fra 30 e 90 giorni medi, mentre l'11,2% supera i 90 giorni medi.

Si segnala l'elevata concentrazione registrata nella classe di ritardo "Over 120 days" (6,8 punti percentuali).

Il Grafico 14.5 riporta un'analisi dettagliata delle abitudini di pagamento in Portogallo per dimensione aziendale e permette di indi-

■ ABITUDINI DI PAGAMENTO IN PORTOGALLO PER TIPOLOGIA DI AZIENDA, 2012

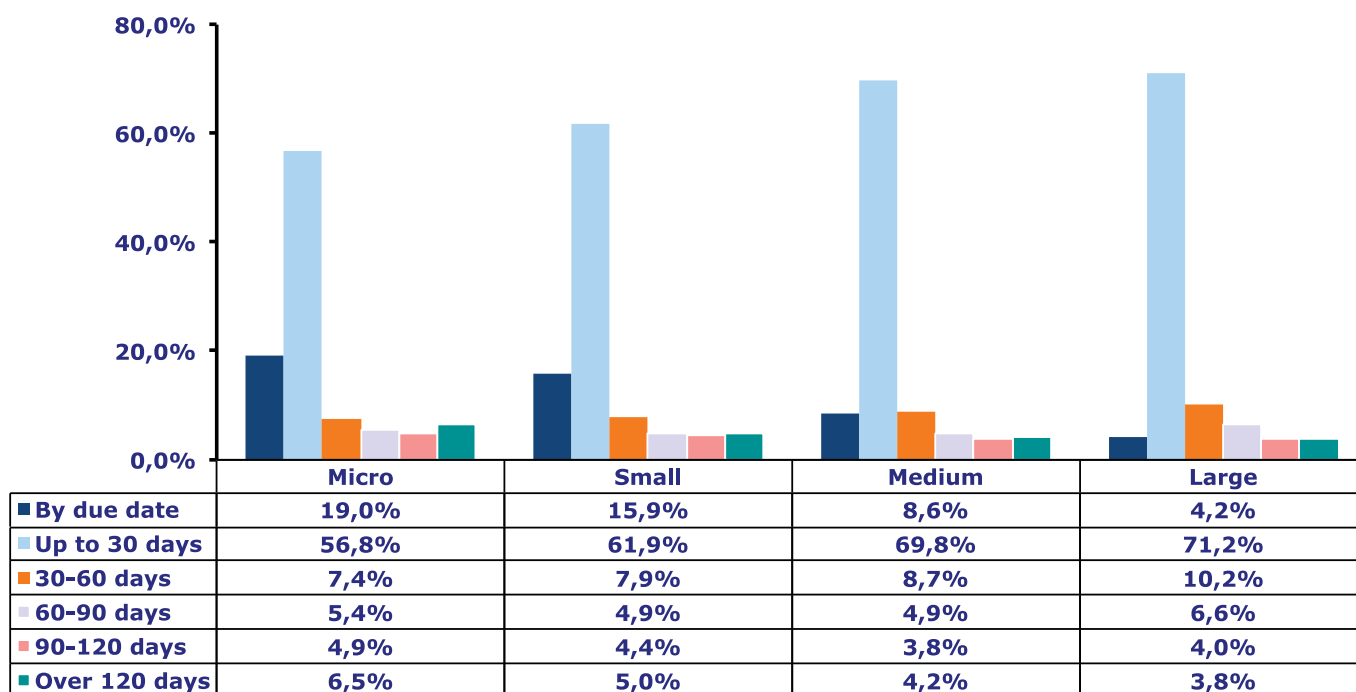


GRAFICO 14.5 FONTE: CRIBIS D&B

viduare un comportamento abbastanza eterogeneo fra le quattro tipologie identificate. Osserviamo, infatti, che le realtà più piccole sono quelle che riescono a rispettare maggiormente i termini pattuiti, anche se si tratta di valori molto contenuti (19% per le Micro e 15,9% per le Small). Situazione peggiore per le Medium e Large con meno del 9% nella classe considerata.

Scenario opposto in relazione alla classe "Up to 30 days", in cui le

percentuali variano da un massimo del 71,2% delle imprese Large ad un minimo del 56,8% delle imprese Micro.

La quota di pagatori con un ritardo compreso fra i 30 e i 90 giorni medi registra il valore più elevato in corrispondenza delle aziende Large con il 16,8% del totale, mentre il ritardo più grave (oltre i 90 giorni medi) colpisce maggiormente le Micro realtà con l'11,4% dei soggetti analizzati.

■ ABITUDINI DI PAGAMENTO IN PORTOGALLO PER SETTORE MERCEOLOGICO, 2012

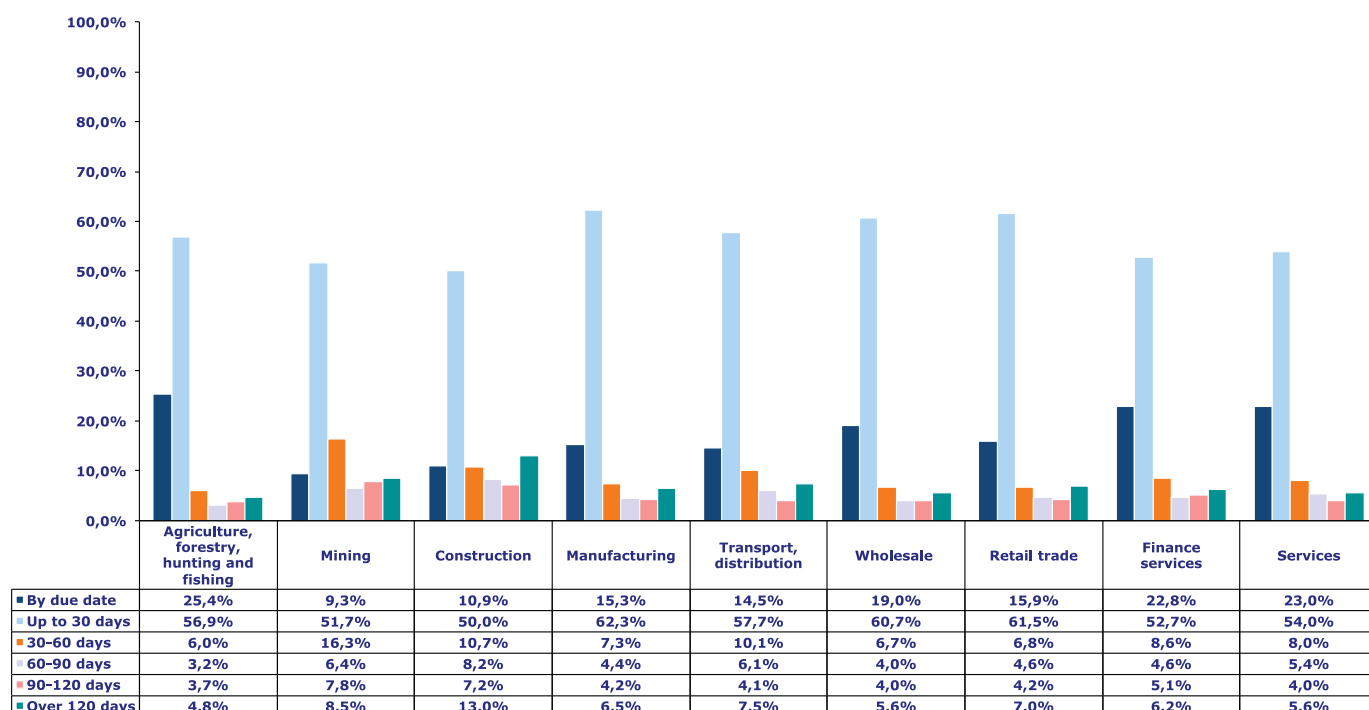


GRAFICO 14.6 FONTE: CRIBIS D&B

Il Grafico 14.6 riporta l'andamento del sistema pagamenti portoghese in relazione ai macrosettori merceologici di riferimento.

Si riscontra una diffusa tendenza a pagare con un ritardo limitato ai 30 giorni medi: nella classe considerata si contraddistinguono per la maggior quota di aziende i settori "Manufacturing" (62,3%) e "Retail trade" (61,5%).

Va segnalato che il macrosettore "Retail trade" si caratterizza anche per un consistente calo della percentuale di aziende puntuali (-6% sul 2011).

Il comparto in cui è possibile osservare la migliore performance e la maggior puntualità è "Agriculture, forestry, hunting and fishing" con il 25,4% delle sue aziende nella classe considerata; a questo

comparto spetta anche la quota più contenuta di ritardi medi oltre i 90 giorni (8,5%).

La quota più elevata di "cattivi pagatori", invece, è registrata dal settore "Construction" con il 20,2% del totale.

La Tabella 14.7 riporta il ranking dei 10 settori più virtuosi nei pagamenti in Portogallo nel corso del 2012.

Come accaduto già nel 2011, il best performer portoghese è il settore dei "Legal services", le cui imprese nel 45,9% dei casi pagano entro i termini stabiliti i propri partner commerciali con un delta negativo del 7,8% rispetto all'anno precedente. Seguono "Insurance agents, brokers & service" con il 39,4% di pagatori regolari.

■ SETTORI PIU' VIRTUOSI NEI PAGAMENTI IN PORTOGALLO, 2012

Sector	Ranking 2012
Miscellaneous retail	1
Building materials & garden supplies	2
Leather and leather products	3
Apparel and accessory stores	4
Miscellaneous repair services	5
Furniture and homefurnishings stores	6
Wholesale trade - Nondurable goods	7
Agricultural, production - Crops	8
Chemicals and allied products	9
General merchandise stores	10

TABELLA 14.7 FONTE: CRIBIS D&B

■ SETTORI MENO VIRTUOSI NEI PAGAMENTI IN PORTOGALLO, 2012

Sector	Ranking 2012
General building contractors	57
Heavy construction, except building	56
Trucking and warehousing	55
Special trade contractors	54
Nonmetallic minerals, except fuels	53
Furniture and fixtures	52
Eating and drinking places	52
Real estate	51
Hotels and other lodging places	50
Apparel and accessory stores	49

TABELLA 14.8 FONTE: CRIBIS D&B

I settori che, invece, presentano comportamenti di pagamento instabili e complessi sono elencati nella Tabella 14.8.

Il comparto meno virtuoso è quello dei "General building contractors" con il 25,3% di imprese che paga con grave ritardo (oltre 90 giorni medi) e in aumento di 3,3 punti percentuali rispetto al 2011. Seguono i gruppi merceologici "Heavy construction, except building" (19%) e "Trucking and warehousing" (18,6%).

Lo scenario dei pagamenti portoghesi è uno dei più critici fra quelli individuati per i Paesi analizzati nello Studio.

La percentuale di aziende che riesce a rispettare i termini concordati è pari ad appena il 17,6%, il valore più basso in Europa.

La quota di imprese che paga con gravi ritardi (oltre i 90 giorni medi)

ammonta all'11,2% e si tratta della percentuale più alta registrata negli ultimi cinque anni (delta di quasi 8 punti percentuali con il dato medio europeo).

A livello settoriale, le performance peggiori sono esibite dai comparti "Mining" e "Construction" con valori molto elevati nelle classi di ritardo medio superiore ai 90 giorni. Un altro gruppo merceologico in difficoltà è "Retail trade": in due anni (dal 2010 ad oggi) ha registrato una riduzione di 11 punti percentuali in corrispondenza del pagamento alla scadenza.

Il Portogallo continua, quindi, anche nel 2012 a mostrare elevate difficoltà a gestire equilibratamente il proprio sistema pagamenti e subisce il confronto con gli altri Paesi Europei.

15 Slovenia

Di seguito l'opinione di **Neli Troščič, Head of analytics di Bonitetna hiša I**, sullo scenario economico e la situazione dei pagamenti in Slovenia.

"Harsh economic conditions and reduced economic activity continued into 2012.

In October 2008, a new law was accepted, dealing with financial operations, insolvency procedures and compulsory liquidations, which to date have had quite a few adjustments with positive effects.

At the moment, the National Assembly is dealing with the proposal of the amendment of the insolvency law. This will help increase the efficiency of insolvency procedures, especially in restructuring smaller companies, for which it is harder to gain new funds, improved position of creditors and greater transparency over the procedure.

According to the Statistical Office of the Republic of Slovenia, the annual inflation in December 2012 was 2.7% (in the previous year it was 2.0%), Eurostat published last data in December 2012 when the annual rate in the entire Euro zone stood at 2.2% and made an assessment of inflation at 2.0% for January 2013.

Statistical office has published an annual growth rates of real GDP by year: 0.6% in 2011, 1.2% in 2010, -7.8% in 2009 and 3.4% in 2008.

EBRD, European Bank for Reconstruction and Development, has considerably downgraded Slovenia's growth forecast for this year, projecting a 2.1% contraction of GDP and forecasting a further contraction in 2013 and in 2014. EBRD points out, that structural reforms, such as pension reform and labor market reform, are necessary to control a public debt. International institutions have made estimates of GDP growth in Slovenia for 2013 from -2.1% (OECD) to -0.4% (IMF). Slovenian economy will certainly be faced with a tight situation in following years, as it is by all estimations still in a recession.

Law previously accepted to prevent the delays in payments is slowly coming to foreground. Chamber of Commerce and Industry of Slovenia is particularly critical to the public authorities as payers, because the payment terms between subjects and public authorities must not be longer than 30 days, but public authorities are not paying their bills due date. On the occurrence of delayed monetary obligation, the debtor must declare mandatory multilateral reconciliation. Viola-

tions of reported financial obligations are fined from 50 to 10.000 euros. AJPES (The Agency of the Republic of Slovenia for Public Legal Records and Related Services) is gathering liabilities arising from court resolutions, tax debt and tax enforcement costs, but does not gather operations between companies. Ajpes recent publication shows that the number of businesses with overdue over five days from January to November 2012 continuously increased by 40%, and the average delays in payments increased by 20%.

According to our records, the share of delay in payments in 2012 decreased compared to 2011 and also the average delay in payments in this period reduced. The maximum difference in payment delays is noticed in February 2012, from 30 to 11 delays in payments.

The IMAR, Institute of macroeconomics analysis and development, confirmed that the majority of short-term financial indicators which depend on domestic demand are worsening. One of the reasons for economic contraction are also late payments. The construction sector has not recovered in 2012, which seems to have negative impact on the payment discipline and on the overall economy in Slovenia.

In the past, the judiciary was not as effective, but the situation in this area has been improving due to renovation of laws. Also, enforcement procedures are too slow and inconsistent what reduces the efficiency of the procedures.

There are many reasons that cause delays in payments. We could say there are so many reasons to it, as much as companies, which represent the cells of the economy. During the economic crisis, they are even more intensified. Small businesses being the last link in the chain, are the most vulnerable and also most affected, since they are not capable to withstand major delays in payments to debtors.

Most companies operate in extreme caution with 100% prepayment. Reduced domestic demand and small business environment locally has led to increased trade with foreign countries. According to the Statistical Office of the RS, Slovenia exported 1.0% more in November 2012 than in November in 2011. However, the growth of Slovenian export was slower than in most EU countries. Too much export to the EU countries signifies an additional risk to the national growth and condition of Slovenian companies, therefore individual contracts may be concluded only for the shorter period and have no long-term impact, which poses a greater risk to the company's existence."

Analisi dei pagamenti

La Tabella 15.1 riporta il trend degli ultimi anni della quota di imprese puntuali nei pagamenti in Slovenia.

La percentuale di aziende che riesce a pagare i propri partner commerciali alla scadenza ammonta al 39,8% del totale, valore sostanzialmente in linea con il dato aggregato Europa (+0,7 punti percentuali).

La Tabella 15.2 si riferisce, invece, alla percentuale di imprese che paga con ritardi gravi e superiori ai 90 giorni medi. In Slovenia la concentrazione in questa fascia è pari al 2%, 1,3 punti percentuali in meno rispetto alla media continentale.

Analizziamo, ora, nel dettaglio le variazioni intercorse dal 2009 ad oggi (Tabella 15.3). Le imprese che pagano alla scadenza in questi quattro anni sono aumentate del 6,6%: questo mutamento è stato assorbito per lo più dalla classe "Up to 90 days" (-5,6%) e in piccola parte dai pagatori con ritardi gravi e superiori ai 90 giorni medi (-1%). Anche il confronto con il 2011 ci permette di individuare variazioni notevoli. Infatti, in un solo anno le imprese puntuali sono aumentate di 3,6 punti percentuali, con un conseguente calo nelle altre fasce di ritardo.

■ PERCENTUALE DI AZIENDE IN SLOVENIA CON PAGAMENTI PUNTUALI, 2009 - 2012

	2009	2011	2012
Slovenia	33,2%	36,2%	39,8%
Europe	39,4%	37,8%	39,1%

TABELLA 15.1 FONTE: CRIBIS D&B

■ PERCENTUALE DI AZIENDE IN SLOVENIA CON RITARDI DI PAGAMENTO SUPERIORI AI 90 GIORNI, 2009 - 2012

	2009	2011	2012
Slovenia	3,0%	2,2%	2,0%
Europe	5,8%	3,1%	3,3%

TABELLA 15.2 FONTE: CRIBIS D&B

■ VARIAZIONI DELLE ABITUDINI DI PAGAMENTO IN SLOVENIA, 2009 - 2012

	Variation 2009/2012	Variation 2011/2012
By due date	6,6%	3,6%
Up to 90 days	-5,6%	-3,4%
Over 90 days	-1,0%	-0,2%

TABELLA 15.3 FONTE: CRIBIS D&B

■ ABITUDINI DI PAGAMENTO IN SLOVENIA PER CLASSI DI RITARDO, 2009 – 2012

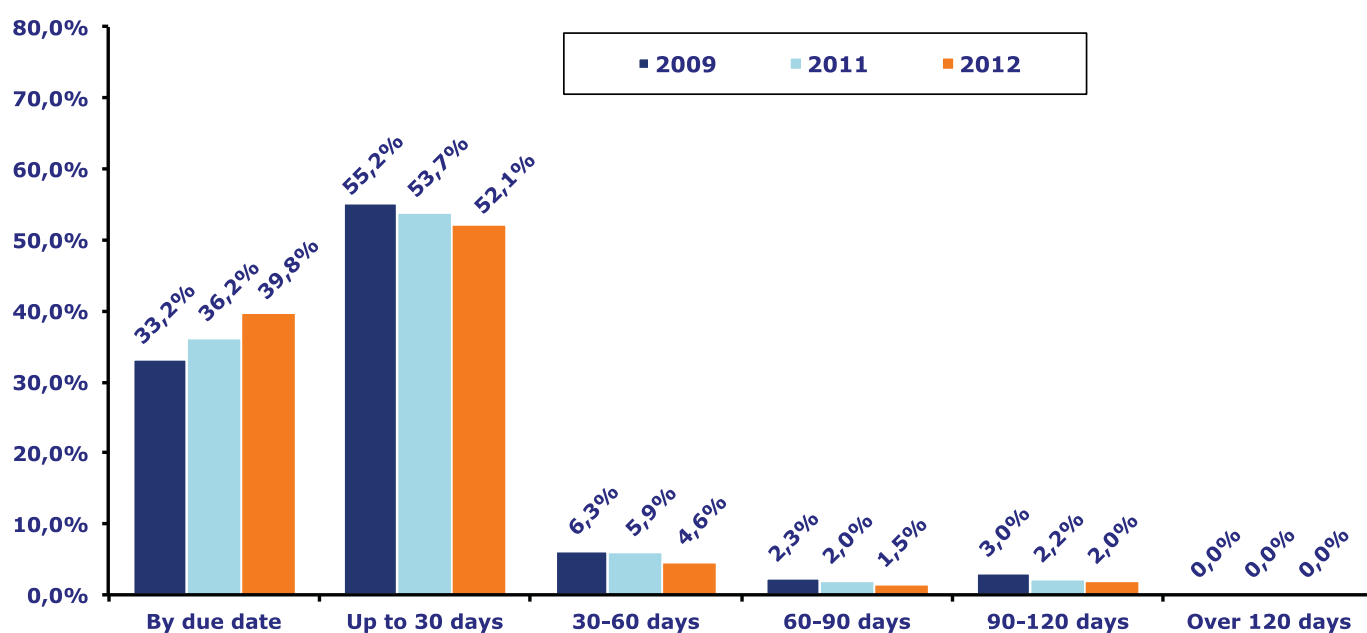


GRAFICO 15.4 FONTE: CRIBIS D&B

Andiamo, ora, ad analizzare in maniera più approfondita le abitudini di pagamento esibite in Slovenia nel 2012, valutando la distribuzione delle aziende per classi di ritardo. Il Grafico 15.4 segnala un incremento del pagamento puntuale (+3,6% sul 2011), a fronte di una riduzione del ritardo moderato (classe "Up to 30 days"), che si assesta nel 2012 al 52,1% del totale (il livello più basso dal 2009).

Le aziende che pagano con un ritardo intermedio compreso fra i 30

ai 90 giorni medi rappresentano il 6,1% del totale e perdono quasi due punti percentuali sull'anno precedente. Infine, restano sostanzialmente stabili i ritardi gravi, che interessano nel 2012 il 2% delle imprese slovene (-1% sul 2009 e -0,2% sul 2011).

Esaminiamo il Grafico 15.5 per conoscere i comportamenti di pagamento delle aziende slovene in funzione della classe dimensionale

■ ABITUDINI DI PAGAMENTO IN SLOVENIA PER TIPOLOGIA DI AZIENDA, 2012

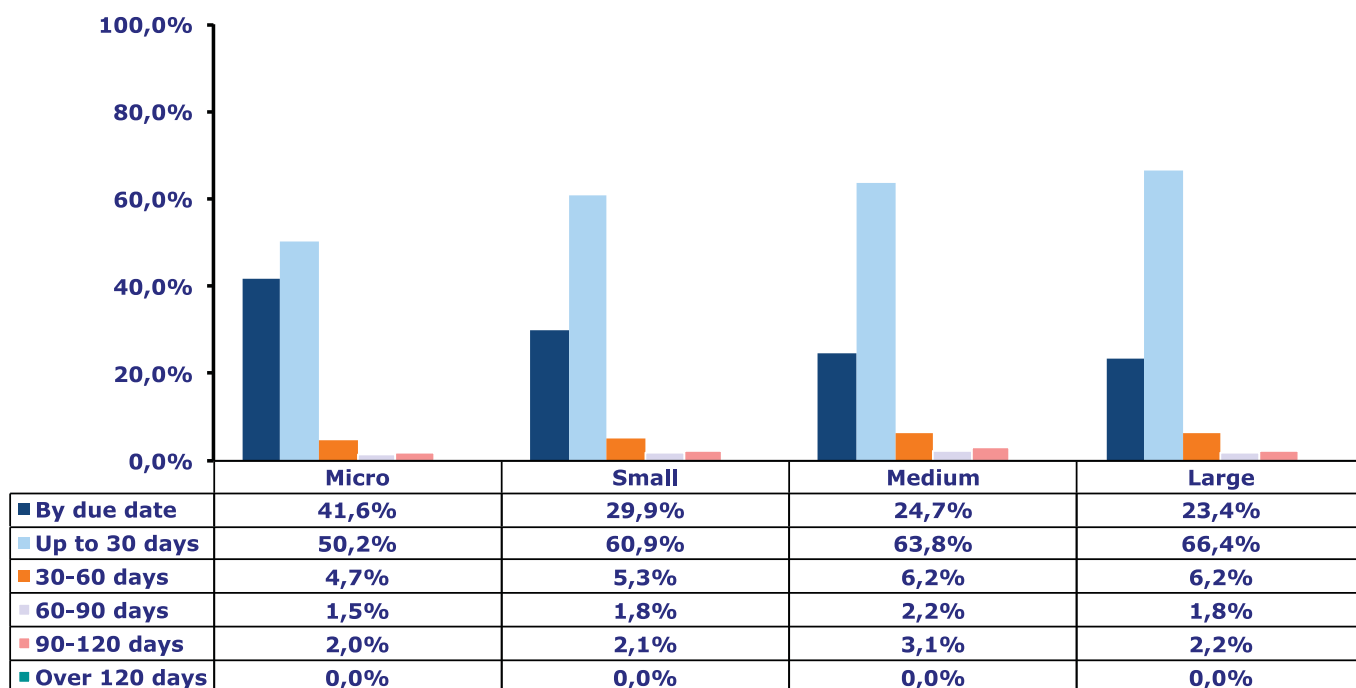


GRAFICO 15.5 FONTE: CRIBIS D&B

di appartenenza.

Le Micro realtà mostrano un comportamento più equilibrato: il 41,6% di imprese rispetta i termini stabiliti e oltre il 50% paga le forniture entro i successivi 30 giorni.

Situazione differente per le altre tipologie, per cui si osserva meno di un terzo del totale nella classe "By due date" e una maggiore concentrazione nella fascia "Up to 30 days" (valori compresi tra il

60,9% e il 66,4%).

Le Medie imprese, inoltre, si contraddistinguono negativamente per le consistenti percentuali nelle classi di ritardo intermedio e più grave.

Infatti, l'8,5% di queste aziende è interessato da un ritardo medio compreso tra i 30 e i 90 giorni, mentre supera il 3% la quota di chi paga dopo 90 giorni dalla scadenza.

■ ABITUDINI DI PAGAMENTO IN SLOVENIA PER SETTORE MERCEOLOGICO, 2012

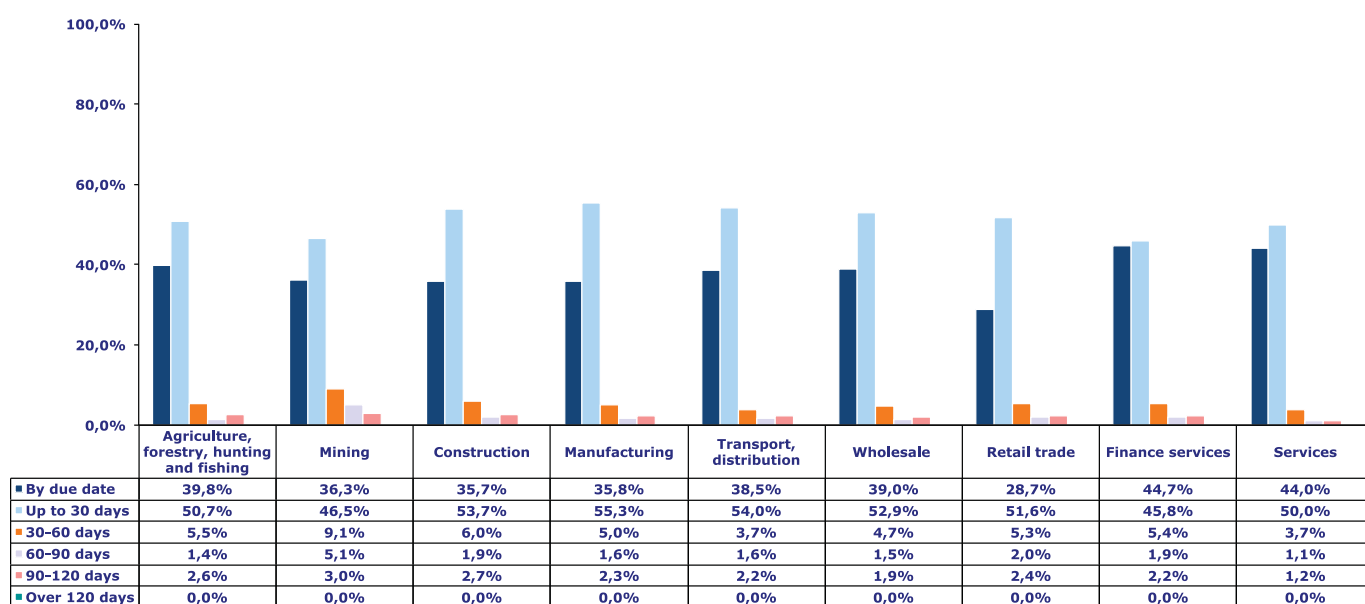


GRAFICO 15.6 FONTE: CRIBIS D&B

Con il Grafico 15.6 possiamo analizzare la dinamica delle abitudini di pagamento per classi di ritardo delle imprese slovene nel 2012 con riferimento al macrosettore di appartenenza.

Possiamo individuare un comportamento abbastanza omogeneo in relazione ai pagamenti puntuali: "Finance services" e "Services" raggiungono e superano il 44% di pagatori alla scadenza, mentre gli altri comparti registrano nella classe "By due date" valori compresi tra il 35,7% e il 39,8%.

Tutti i settori considerati rilevano una maggiore propensione delle aziende a pagare i propri fornitori con un ritardo medio limitato ai 30 giorni (oltre il 50% nella maggior parte dei casi).

Il gruppo "Mining" presenta più criticità nelle altre classi di ritardo: il 14,2% delle sue imprese remunera i fornitori con un ritardo medio compreso fra i 30 e i 90 giorni, mentre il 3% supera i 90 giorni dalla scadenza concordata.

La Tabella 15.7 riporta la graduatoria dei gruppi merceologici più virtuosi nei pagamenti in Slovenia nel corso del 2012.

Al primo posto abbiamo "Health services" (50,3% di pagamenti alla scadenza), seguito dal microsettore "Depository Institution" con il 49,3% di "buoni pagatori".

Tra i settori che mostrano una maggior difficoltà nella gestione

■ SETTORI PIU' VIRTUOSI NEI PAGAMENTI IN SLOVENIA, 2012

Sector	Ranking 2012
Health services	1
Depository institution	2
Holding and other investment offices	3
Engineering & management services	4
Electric, gas and sanitary services	5
Membership organisations	6
Personal services	7
Business services	8
Social services	9
Instrument and related products	10

TABELLA 15.7 FONTE: CRIBIS D&B

■ SETTORI MENO VIRTUOSI NEI PAGAMENTI IN SLOVENIA, 2012

Sector	Ranking 2012
Textile mill products	56
Paper and allied products	55
Transportation equipment	54
General merchandise stores	53
Food and kindred products	52
Insurance agents, brokers & services	51
Heavy construction, except building	50
Food stores	49
Automotive dealers & service stations	48
Primary metal industries	47

TABELLA 15.8 FONTE: CRIBIS D&B

dei pagamenti (Tabella 15.8) troviamo due comparti dell'industria: "Textile mill products" con il 4,8% di ritardi superiori ai 90 giorni medi e "Paper and allied products" con il 4,2%.

Lo scenario dei pagamenti descritto per la Slovenia denota un andamento piuttosto omogeneo con i livelli medi osservati nel contesto europeo. Infatti, le imprese slovene che rispettano i termini prestabiliti raggiungono il 39,8%, in miglioramento rispetto agli anni precedenti e con un delta dal gap europeo di 0,7 punti percentuali. Dal 2009 ad oggi la Slovenia ha registrato dei miglioramenti anche nelle classi di ritardo più grave: i pagamenti con oltre i 90 giorni di

ritardo medio si assestano al 2% e registrano un delta negativo di 1,3 punti percentuali dal dato aggregato Europa.

A livello settoriale, il comparto "Mining" mostra maggior criticità con oltre il 14% di aziende che mostrano un ritardo medio compreso fra i 30 e i 90 giorni e il 3% di "cattivi pagatori".

In conclusione, la Slovenia si colloca in una posizione intermedia rispetto agli altri Paesi analizzati nello Studio Pagamenti e resta lontana dai best performer europei.

16 Ungheria

Di seguito l'opinione di **Katalin Garami, Business Development Manager di Dun & Bradstreet Hungária Kft**, sullo scenario economico e la situazione dei pagamenti in Ungheria.

"Outlook for 2012 was not so nice. All the country was waiting that after the financial crisis the economy starts to grow, but unfortunately the situation didn't change. Most of the companies began to be more careful with their customer.

2012 compare with 2011 more businesses declared bankruptcy so it show that the situation for the companies in Hungary very difficult (in 2011 it was 3.65%, in 2012 it was 4.07%).

What we can see in Hungary that the companies started to find complex solution and small companies also started to use risk management solution instead of use the free information what they can easily reach on the market.

Outlook for 2013 is also not so pretty, the economy won't be change as much as the most of the companies need it to start to grow or the reach the target.

The average payment term exceed the last year figures. In 2011 the

Q4 figures was better than in 2012 same period. Summary the average payment term 30 days which is more than in 2011, but it is not because the companies have better payment behavior. It showed that they ask payment in advance or they give a discount if they pay sooner. We still have some sectors where the payment term and the delay are extremely high (paper, printing, construction...etc)

The main reason of payment delays is the financial situation. The companies try to pay as late as it possible, because 1. they have a more important invoice what they have to pay 2. they are also waiting for the money from other company. There is a new (2011/7/EU) which we also have to set up in our legal system. What is dictated the payment term in 30 days. But the businesses have no power to validate they right.

To improve their DSO and Working Capital they are still trying to work with those business where they have a good relationship or whose are a big, reliable companies. If there is a new client they almost always ask prompt payment in the first period or pay in advance."

Analisi dei pagamenti

La Tabella 16.1 riporta il trend negli ultimi anni della percentuale di aziende ungheresi che riescono a far fronte ai propri impegni entro i termini stabiliti.

Al termine del 2012 il 43,5% delle imprese ungheresi risulta puntuale nei pagamenti e si tratta della migliore performance degli ultimi anni (+4,4 punti percentuali sulla media europea).

La Tabella 16.2, invece, analizza le dinamiche associate alle imprese ungheresi che mostrano criticità nel gestire i pagamenti con i fornitori. La quota di “cattivi pagatori” (oltre 90 giorni medi di ritardo) si assesta al 2,3%, ben un punto percentuale al di sotto del dato aggregato Europa.

Per avere maggiori dettagli sulle variazioni avvenute negli ultimi anni in relazione alla distribuzione delle aziende ungheresi per classi di ritardo, analizziamo la Tabella 16.3.

Rispetto al 2009, si riscontrano un deciso aumento dei “buoni pagatori” pari a 7,2 punti percentuali e allo stesso tempo una riduzione del 7,3% delle aziende con un ritardo intermedio (“Up to 90 days”).

La quota dei pagamenti regolari ha subito, invece, un incremento del 2,7% sul 2011, assorbito quasi completamente dalla classe di ritardo intermedio “Up to 90 days”.

I ritardi gravi (“Over 90 days”) hanno mostrato un andamento piuttosto stabile nell’ultimo triennio, con oscillazioni limitate allo 0,1%.

■ PERCENTUALE DI AZIENDE IN UNGHERIA CON PAGAMENTI PUNTUALI, 2009 - 2012

	2009	2011	2012
Hungary	36,3%	40,8%	43,5%
Europe	39,4%	37,8%	39,1%

TABELLA 16.1 FONTE: CRIBIS D&B

■ PERCENTUALE DI AZIENDE IN UNGHERIA CON RITARDI DI PAGAMENTO SUPERIORI AI 90 GIORNI, 2009 - 2012

	2009	2011	2012
Hungary	2,2%	2,4%	2,3%
Europe	5,8%	3,1%	3,3%

TABELLA 16.2 FONTE: CRIBIS D&B

■ VARIAZIONI DELLE ABITUDINI DI PAGAMENTO IN UNGHERIA, 2009 - 2012

	Variation 2009/2012	Variation 2011/2012
By due date	7,2%	2,7%
Up to 90 days	-7,3%	-2,6%
Over 90 days	0,1%	-0,1%

TABELLA 16.3 FONTE: CRIBIS D&B

■ ABITUDINI DI PAGAMENTO IN UNGHERIA PER CLASSI DI RITARDO, 2009 – 2012

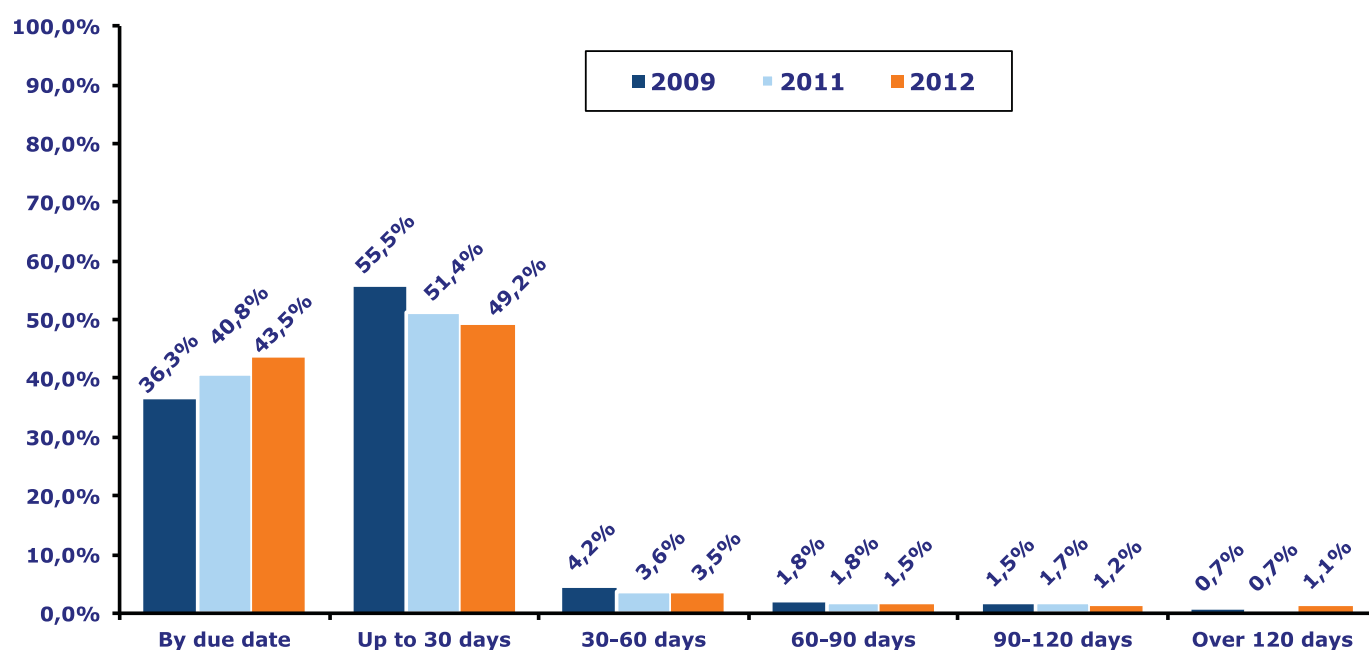


GRAFICO 16.4 FONTE: CRIBIS D&B

Il Grafico 16.4, grazie al dettaglio per classi di ritardo e al confronto con gli anni precedenti, fornisce un'analisi più completa dell'evoluzione delle abitudini di pagamento in Ungheria nel corso del 2012. E' possibile osservare un trend in miglioramento per il Paese considerato: le imprese che rispettano i termini stabiliti sono cresciute del 7,2% in quattro anni e si assestano al 43,5%, mentre la con-

centrazione nella classe "Up to 30 days" è diminuita di oltre 6 punti percentuali. Resta, invece, più stabile nel tempo la quota di aziende che pagano con un ritardo compreso fra i 30 e i 90 giorni medi (5% nel 2012) e quella relativi ai ritardi più gravi (2,3% nel 2012).

Il Grafico 16.5 consente di analizzare le abitudini di pagamento delle

■ ABITUDINI DI PAGAMENTO IN UNGHERIA PER TIPOLOGIA DI AZIENDA, 2012

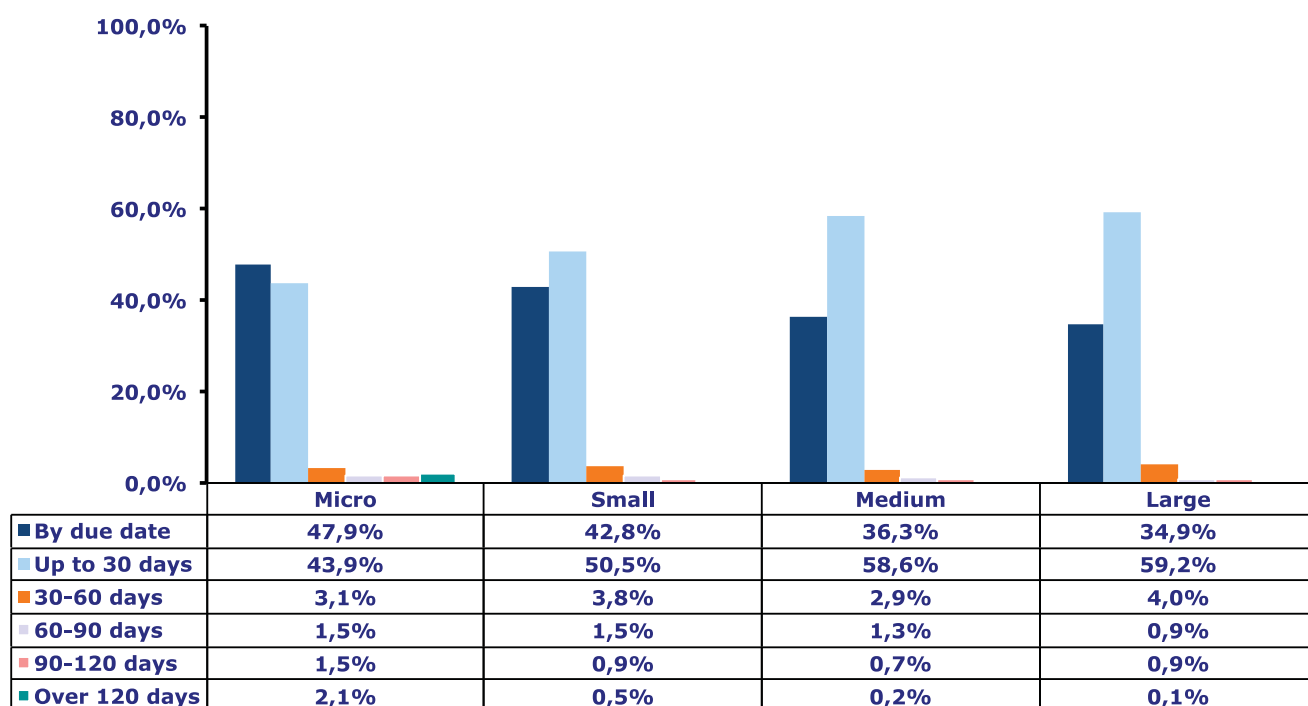


GRAFICO 16.5 FONTE: CRIBIS D&B

imprese ungheresi con riferimento alla loro dimensione aziendale. Sono le Micro imprese a mostrare una maggior concentrazione di pagatori puntuali (47,9%), mentre si osservano situazioni più critiche per le Medium e Large per cui si registra meno del 36,5% del totale nella classe considerata.

Nelle classi di ritardo intermedio (fra i 30 e i 90 giorni medi) si os-

servano differenze piuttosto contenute fra le quattro categorie analizzate.

I ritardi medi superiori ai 90 giorni, infine, colpiscono il 3,6% dei casi nelle Micro realtà e l'1,4% del totale nelle Piccole Imprese. Nelle Medie e Grandi aziende le percentuali nelle classi di ritardo più grave non superano il punto percentuale.

■ ABITUDINI DI PAGAMENTO IN UNGHERIA PER SETTORE MERCEOLOGICO, 2012

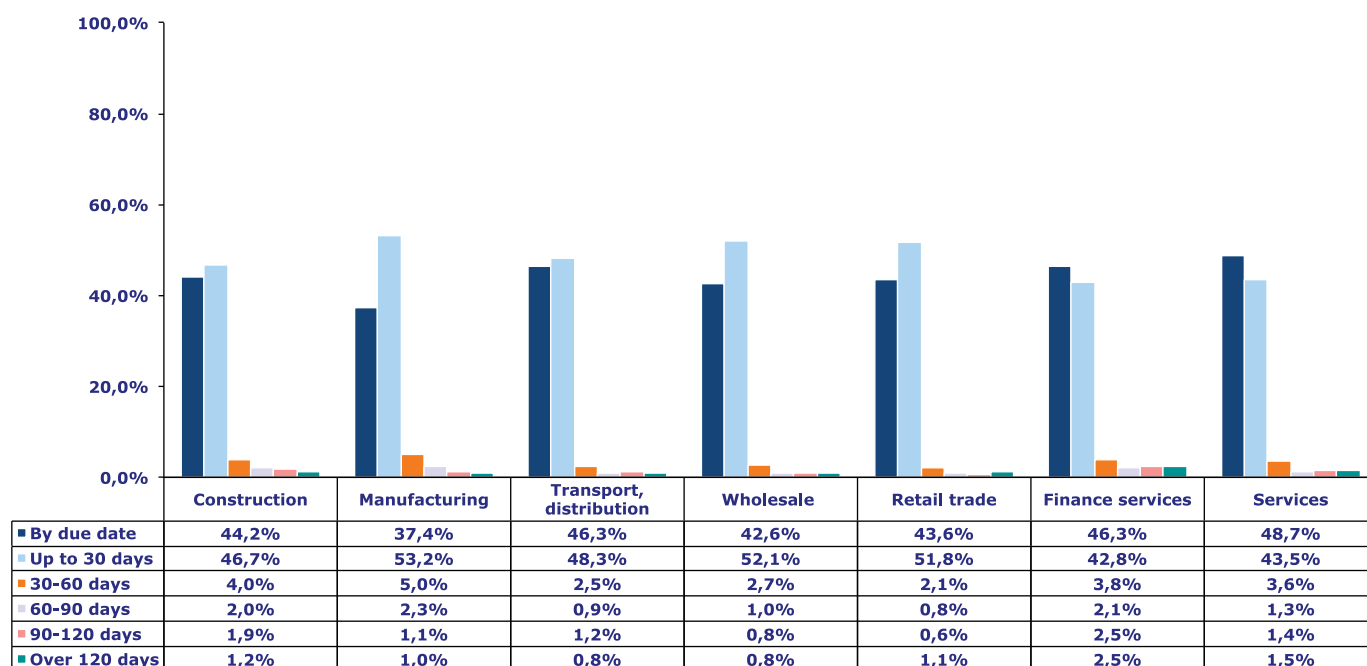


GRAFICO 16.6 FONTE: CRIBIS D&B

Il Grafico 16.6 approfondisce le modalità di pagamento in Ungheria nel 2012 in relazione ai gruppi merceologici di appartenenza ed è possibile osservare una generale omogeneità nei comportamenti di pagamento per tutti i comparti analizzati.

I settori "Services", "Transport, distribution" e "Finance services" esibiscono le migliori performance di pagamento con più del 46% di pagatori regolari. Gran parte delle imprese ungheresi si colloca nella classe "Up to 30 days", con valori compresi fra il 42,8% dei servizi finanziari al 53,2% del settore manifatturiero.

In corrispondenza del ritardo intermedio (fra i 30 e i 90 giorni medi) il valore più elevato viene registrato dal gruppo "Manufacturing" pari al 7,3% del campione. Infine, il 5% delle imprese incluse nel compar-

to dei "Finance services" remunera i propri fornitori con gravi ritardi (oltre 90 giorni medi), esibendo insieme al settore "Construction" (3,1%) la peggiore performance di pagamento.

Consideriamo, ora, i settori che esibiscono le performance di pagamento migliori e peggiori in Ungheria nel 2012 osservando le Tabelle 16.7 e 16.8. Al primo posto nella graduatoria dei settori più virtuosi troviamo "Health services" con oltre il 66% di pagamenti regolari, seguito da "Automotive dealers & services stations" con quasi il 55%. I ritardi maggiori nei pagamenti, invece, si osservano per il comparto "Real estate", in cui il 6,5% delle aziende paga con un ritardo superiore ai 90 giorni medi. La seconda posizione del ranking

■ SETTORI PIU' VIRTUOSI NEI PAGAMENTI IN UNGHERIA, 2012

Sector	Ranking 2012
Health services	1
Automotive dealers & service stations	2
Engineering & management services	3
Educational services	4
Miscellaneous repair services	5
Trucking and warehousing	6
Communications	7
General merchandise stores	8
Heavy construction, except building	9
Miscellaneous retail	10

TABELLA 16.7 FONTE: CRIBIS D&B

dei comparti meno virtuosi spetta, invece, al gruppo "Auto repair, services and parking", sempre con più del 6% nella classe di ritardo considerata.

Lo scenario dei pagamenti descritto per le imprese ungheresi denota un andamento piuttosto coerente con i livelli medi osservati nel contesto europeo e un trend in miglioramento nei pagamenti puntuali. Infatti, nel 2012 in Ungheria le imprese che rispettano i termini pre-stabiliti raggiungono un livello del 43,5%, registrando un incremento abbastanza consistente rispetto agli anni precedenti e un vantaggio sul dato europeo di 4,4 punti percentuali.

Dal 2009 ad oggi l'andamento dei pagamenti con ritardi oltre i 90

■ SETTORI MENO VIRTUOSI NEI PAGAMENTI IN UNGHERIA, 2012

Sector	Ranking 2012
Real estate	38
Auto repair, services and parking	37
Apparel and accessory stores	36
Lumber and wood products	35
Health services	34
Amusement & recreation services	33
Automotive dealers & service stations	32
Educational services	31
Printing and publishing	30
Hotels and other lodging places	29

TABELLA 16.8 FONTE: CRIBIS D&B

giorni medi è rimasto piuttosto stabile e si assesta ad un livello del 2,3%. Si riscontra, però, un lieve peggioramento (+0,4%) in corrispondenza dei ritardi gravissimi e superiori ai 120 giorni medi.

A livello settoriale, il comparto dei trasporti si contraddistingue per una buona performance di pagamento: contrariamente a quanto individuato per molti altri Paesi, il 46,3% delle sue imprese paga entro i termini stabiliti. Performance più critica per il settore "Finance services" che mostra il 5% di "cattivi pagatori" (oltre 90 giorni medi di ritardo).

L'Ungheria si colloca, dunque, in una posizione intermedia rispetto agli altri Paesi analizzati nello Studio Pagamenti e resta ancora distante dai best performer europei.

17 Polonia

Di seguito l'opinione di **Tomasz Starzyk, PR Manager di D&B Poland**, sullo scenario economico e la situazione dei pagamenti in Polonia.

"Polish companies are doing well, from one year to improve their financial standing. In Poland, the most dynamic companies of the crisis came from small and medium sized businesses. Improvement should be seen primarily in its flexibility, rapid response to change, accurate management decisions and a good macroeconomic environment of the country. All indications are that the large Polish companies coped well with the recession in the market. Financial data show that the company several years systematically collect funds for their savings accounts. Saving tried to wait out tough times. Unfortunately, at the expense of investment and innovation in new technologies and products. Not infrequently, also looking for additional savings in salary for employees.

A striking fact is that Polish entrepreneurs managed to maintain existing employment, and unemployment has not grown so dramatically as in other European countries.

Terms of payment granted in Poland is relatively different especially

in terms of individual industries, or particular provinces. However, the most common payment term is a period exceeding 30 days, less 21 days. Using this approach allows you to make settlement on a monthly basis. Payment terms are a key part of the negotiations on trade credit. Longer terms are subject to the functioning of the market. From the perspective of the lender is most important, however, ensure repayment terms, which in turn will help maintain liquidity.

It is true that many of the Polish entrepreneurs do not pay invoices consciously. In this way the credits to their activities. They get just a free-free loan from its contractors. What's more, the creation of gridlock can even earn money, which they should pay the bills, place of interest-bearing accounts.

Many of the Polish entrepreneurs began to use business intelligence, monitoring the financial condition of its customers. Closely related is the growing awareness of the business services offered by the same business intelligence as well as insurance companies and factoring. Unfortunately, still too many entrepreneurs in Poland, defending itself against the loss of liquidity caused by the congestion payment of weapons is not paying their contractors."

Analisi dei pagamenti

Nella Tabella 17.1 è riportato il trend 2008-2012 della percentuale di pagamenti alla scadenza in Polonia. Le imprese che riescono a rispettare i termini stabiliti a fine 2012 rappresentano il 23,7% del totale, in calo rispetto al 2011 e con un delta di ben 15,4 punti percentuali rispetto al dato medio europeo. Proprio questo valore molto contenuto dei pagamenti regolari colloca la Polonia in penultima posizione nel confronto con gli altri Paesi analizzati nello Studio Pagamenti (la performance peggiore spetta al Portogallo). Nella Tabella 17.2, invece, sono illustrate le dinamiche dei gravi ritardi (oltre i 90 giorni medi) polacchi in relazione al dato aggregato Europa. Anche in questo caso il Paese analizzato non si contraddistingue per una buona performance. Le imprese polacche, infatti, mostrano una quota pari al 12,5% del totale, il valore più elevato all'interno dello scenario europeo 2012. Con la Tabella 17.3 possiamo avere una maggiore percezione dei cambiamenti avvenuti sul fronte dei pagamenti in Polonia negli ultimi anni e valutare le variazioni subite dalla distribuzione delle aziende per le classi di ritardo considerate. Rispetto al 2008, la percentuale di aziende che pagano regolarmente è diminuita di ben 23,3 punti percentuali, con un conseguente aumento delle altre classi di ritardo e un incremento di oltre il 5% nella quota di "cattivi pagatori".

Le imprese puntuali sono diminuite, inoltre, di quasi 11 punti percentuali sull'anno precedente. Tale variazione è stata assorbita soprattutto dalla classe "Up to 90 days" (+9,1%) mentre la proporzione di imprese che pagano con grave ritardo è cresciuta dell'1,7%.

■ PERCENTUALE DI AZIENDE IN POLONIA CON PAGAMENTI PUNTUALI, 2008 - 2012

	2008	2011	2012
Poland	47,0%	34,5%	23,7%
Europe	40,0%	37,8%	39,1%

TABELLA 17.1 FONTE: CRIBIS D&B

■ PERCENTUALE DI AZIENDE IN POLONIA CON RITARDI DI PAGAMENTO SUPERIORI AI 90 GIORNI, 2008 - 2012

	2008	2011	2012
Poland	7,2%	10,8%	12,5%
Europe	6,0%	3,1%	3,3%

TABELLA 17.2 FONTE: CRIBIS D&B

■ VARIAZIONI DELLE ABITUDINI DI PAGAMENTO IN POLONIA, 2008 - 2012

	Variation 2008/2012	Variation 2011/2012
By due date	-23,3%	-10,8%
Up to 90 days	18,0%	9,1%
Over 90 days	5,3%	1,7%

TABELLA 17.3 FONTE: CRIBIS D&B

■ ABITUDINI DI PAGAMENTO IN POLONIA PER CLASSI DI RITARDO, 2008 – 2012

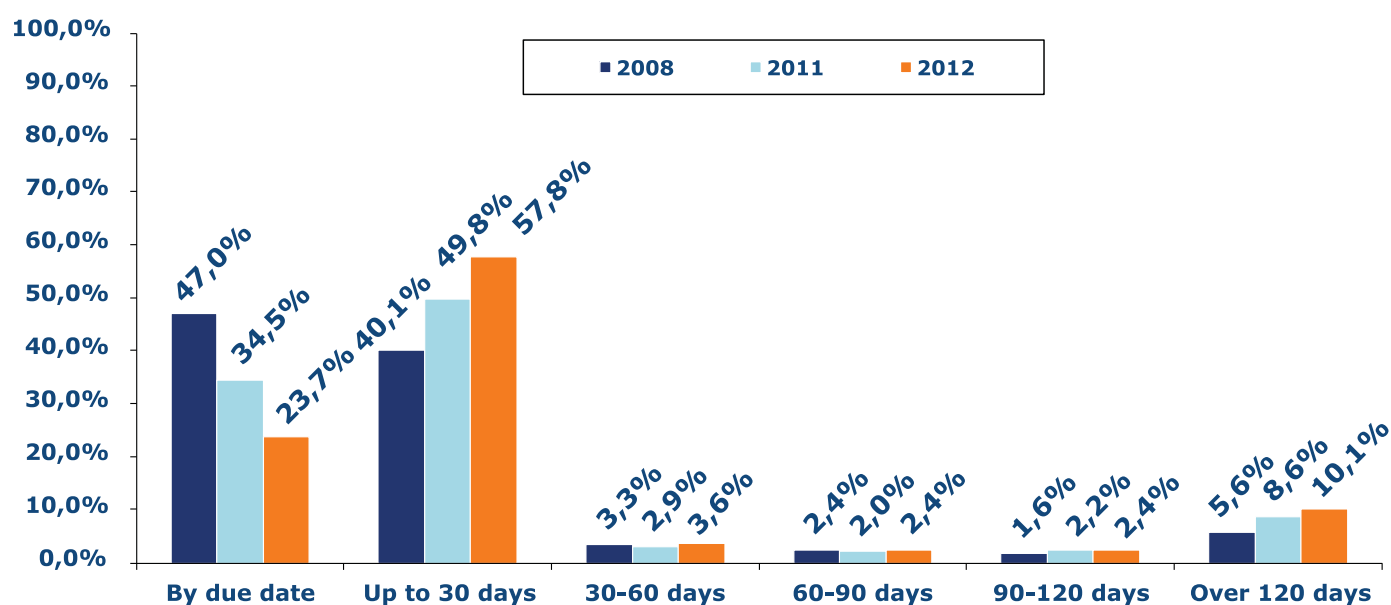


GRAFICO 17.4 FONTE: CRIBIS D&B

Attraverso il Grafico 17.4 è possibile analizzare le abitudini di pagamento delle aziende polacche per classi di ritardo, confrontando i risultati ottenuti dal 2008 ad oggi.

Le aziende che riescono a far fronte ai propri impegni alla scadenza sono diminuite notevolmente negli anni, raggiungendo a fine 2012 il livello più basso pari al 23,7%.

Tali mutamenti hanno avuto delle ripercussioni sulle altre classi di ritardo. La classe "Up to 30 days", ad esempio, mostra nel 2012 una

concentrazione di imprese pari al 57,8% (quasi 18 punti percentuali in più rispetto al 2008). Le classi di ritardo intermedio (fra i 30 e i 90 giorni medi) presentano una percentuale complessiva del 6%, in aumento di oltre un punto percentuale rispetto al 2011.

Infine, si osserva un peggioramento in corrispondenza dei ritardi gravissimi (oltre 120 giorni medi): la concentrazione delle imprese ha raggiunto il 10,1% ed è cresciuta di 4,5 punti percentuali negli ultimi cinque anni.

■ ABITUDINI DI PAGAMENTO IN POLONIA PER TIPOLOGIA DI AZIENDA, 2012

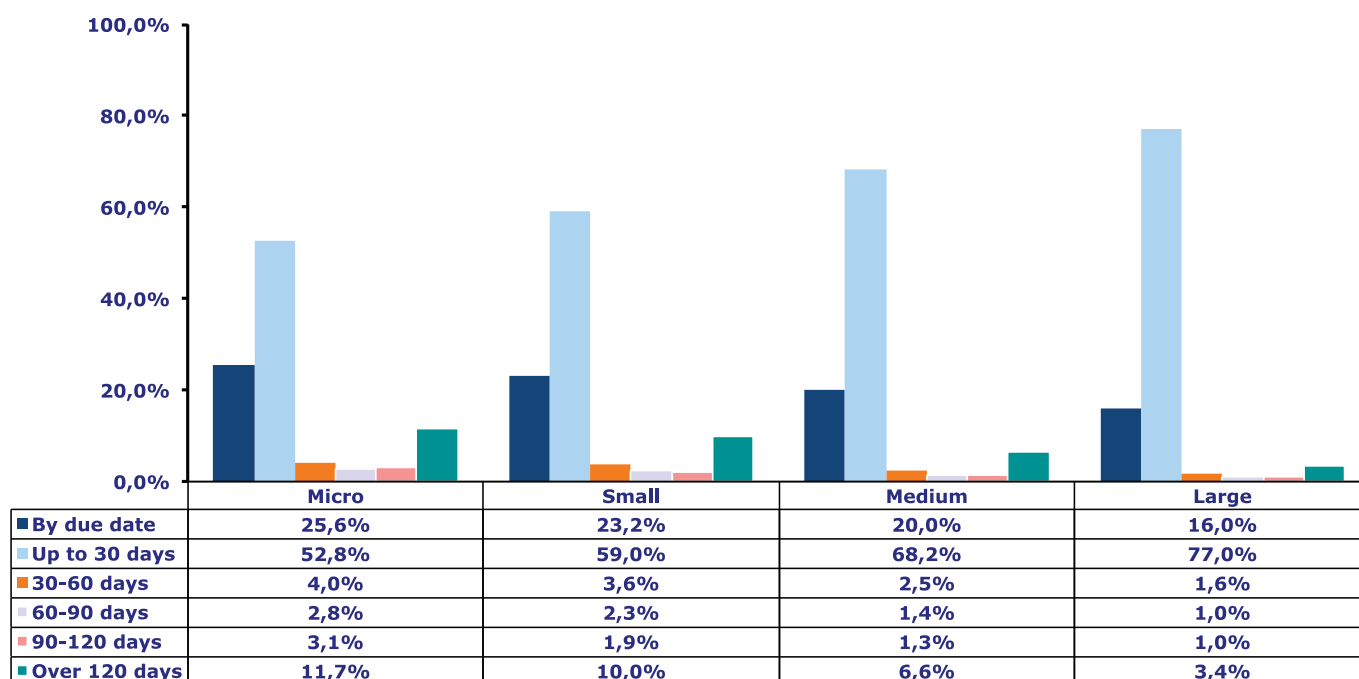


GRAFICO 17.5 FONTE: CRIBIS D&B

Esaminiamo, ora, i comportamenti di pagamento delle imprese polacche in relazione alla classe dimensionale di riferimento (Grafico 17.5). Nella categoria delle Micro imprese si riscontra la concentrazione più elevata di aziende puntuali (25,6%), mentre alle realtà più grandi spetta il valore più contenuto di "buoni pagatori" pari solo al 16%. Come per molti altri Paesi europei, anche in Polonia si osserva una maggiore tendenza al pagamento con un ritardo moderato e limitato ai 30 giorni medi (valori compresi fra il 52,8% delle Micro e

il 77% delle Large).

Le aziende più piccole evidenziano maggiori criticità sia per le classi di ritardo intermedio ("30-60 days" e "60-90 days") sia i ritardi gravi. Per le aziende con meno di sei dipendenti, infatti, i ritardi compresi fra 30 e 90 giorni medi interessano il 6,8% del totale, mentre i ritardi oltre i 90 giorni medi si assestano al 14,8%.

Performance migliore per le imprese Large che confermano lo stesso livello di "cattivi pagatori" del 2011 pari al 4,4%.

■ ABITUDINI DI PAGAMENTO IN POLONIA PER SETTORE MERCEOLOGICO, 2012

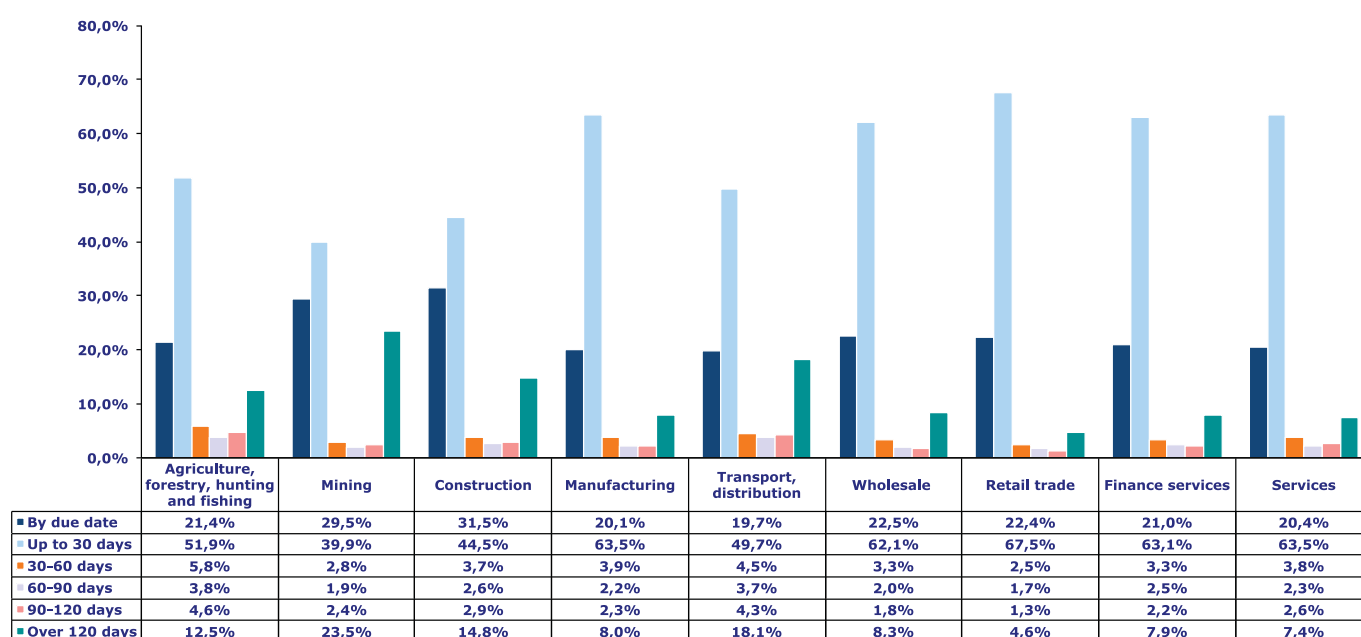


GRAFICO 17.6 FONTE: CRIBIS D&B

Il Grafico 17.6 approfondisce le abitudini di pagamento in Polonia nel 2012 in relazione ai gruppi merceologici di appartenenza.

I settori "Construction" e "Mining" si contraddistinguono per le concentrazioni più elevate, seppur modeste, nella classe di pagamento alla scadenza pari, rispettivamente, al 31,5% e al 29,5%.

Gran parte delle imprese polacche si colloca nella classe "Up to 30 days", con valori compresi fra il 39,9% del comparto "Mining" e il 67,5% di "Retail trade".

Nelle classi di ritardo intermedio, invece, segnaliamo i macrosettori "Agriculture, forestry, hunting and fishing" e "Transport, distribution" per le notevoli concentrazioni (oltre l'8%).

Infine, le performance peggiori nelle classi di ritardo grave (oltre 90

giorni medi) spettano ai macrosettori "Mining" e "Transport, distribution", che superano il 22% nella classe considerata.

Restringiamo, ora, il campo d'indagine ai microsettori che hanno esibito le performance di pagamento migliori e peggiori in Polonia nel 2012 (Tabelle 17.7 e 17.8).

Tra i microsettori più virtuosi abbiamo "Metal mining" e "Justice, public order and safety", entrambi con il 50% di pagamenti alla scadenza.

I ritardi maggiori, invece, sono registrati da "Trucking and warehousing", nel settore dei Trasporti, con il 26,4% delle aziende che pagano con più di 90 giorni medi di ritardo. Segue "Agricultural produc-

■ SETTORI PIU' VIRTUOSI NEI PAGAMENTI IN POLONIA, 2012

Sector	Ranking 2012
Metal mining	1
Justice, public order and safety	2
Heavy construction, except building	3
Pipelines, except natural gas	4
Museums, botanical, zoological gardens	5
Special trade contractors	6
Electronic & other electric equipment	7
Insurance carriers	8
Administration of economic programs	9
Miscellaneous retail	10

TABELLA 17.7 FONTE: CRIBIS D&B

■ SETTORI MENO VIRTUOSI NEI PAGAMENTI IN POLONIA, 2012

Sector	Ranking 2012
Trucking and warehousing	58
Agricultural, production - Crops	57
Special trade contractors	56
Agricultural services	55
Services	54
Social services	53
Local and interurban passenger transit	52
Heavy construction, except building	51
Nondepository institutions	50
Insurance agents, brokers & service	49

TABELLA 17.8 FONTE: CRIBIS D&B

tion – Crops” con una percentuale del 18,3%.

I restanti microsettori elencati nella Tabella 17.8 presentano concentrazioni superiori al 13% nella classe di ritardo analizzata.

Dopo il lieve miglioramento registrato nel corso del 2011, lo scenario delle abitudini di pagamento in Polonia mostra dei segnali negativi negli ultimi dodici mesi.

Le imprese che rispettano i termini stabiliti raggiungono una quota del 23,7%, in calo rispetto all'anno precedente e con un gap dalla media europea di 15,4 punti percentuali.

Proprio con riferimento al pagamento puntuale, si segnala che la Polonia si colloca agli ultimi posti nel ranking che prende in conside-

razione tutti i Paesi analizzati nello Studio Pagamenti.

Le imprese polacche mostrano difficoltà anche nella gestione dei pagamenti con un ritardo superiore ai 90 giorni: la concentrazione in questa classe si assesta, infatti, al 12,5% del totale e registra un delta di oltre 9 punti percentuali dal dato aggregato europeo.

A livello settoriale, “Construction” e “Mining” sono i comparti che mostrano le percentuali più elevate di pagamento regolare (più del 29%), anche se si tratta di valori molto contenuti all'interno del contesto internazionale.

Il 2012 conferma, quindi, una condizione piuttosto problematica delle abitudini di pagamento polacche, che faticano a ricollocarsi sui livelli degli anni precedenti.

18 Repubblica Ceca

Di seguito l'opinione di **Petra Horáková, DUN Trade Project Manager di D&B – Czech Republic**, sullo scenario economico e la situazione dei pagamenti nella Repubblica Ceca.

"GDP in the Czech Republic reached the peak in 2006, the level of 7%. After that, there was a slowdown or even recession 5.7% in 2007, 3.1% in 2008, a drop of 4.5% in 2009 and gradual revival in 2010 to 2.5 % and 1.9 % in 2011. Unfortunately last year we experienced a decrease again, by 1.2 %. Forecasts for 2013 range from decline 0.3 to 0.8 % growth, while in 2014 growth in the range 0.5 to 2.4 %. Development of GDP in 2012 was affected by: extremely weak consumer demand, companies capital expenditure reduction, industrial output decrease by 1.2 % (after a strong 6.9% growth in 2011 and 10.2% in 2010), impact of VAT rate increase, reduced economy confidence and weakness of the consumer and construction. The surplus in foreign trade is no longer able to compensate for the fall in domestic consumption. Czech economy is highly open and dependent on foreign demand. Foreign trade in 2012 resulted in a surplus of CZK 310.8 billion (an increase of 119.6 billion). Annual export grew by 6.4 % and import by 2.4%. The main outputs are machinery, transport equipment and industrial consumption goods. Most exports are to EU countries, with 30% in Germany. There is moderate risk of weakening EU demand so the importance of Russia grows, the amount traded increased by about one third in one year. In January 2013 the foreign trade of the Czech Republic ended with a surplus of CZK 31.5 billion, about 1.1 billion more than in the same period last year. The Czech Republic is the target of high volume foreign direct investments. Due to privatization in 2005, the Czech Republic received more than 279 billion CZK. Significant drop due to the economic crisis occurred in 2009 to 55.8 billion CZK. In 2010, there was a strong capital inflows again up to the level of 117.3 billion CZK and reduce to 41 billion CZK in 2011. In 2012 foreign direct investments accelerated to the level of 207.4 billion CZK due to re-invested profits, capital increases and the amendment to the Act on Investment Incentives in force since mid-year.

Average exchange rate for 2009 was 26.45 CZK / EUR (19.06 CZK / USD), 2010 25.29 (19.11), 2011 24.59 (17.69) and 2012 25.14 (19.59). Expected development in 2013 is 24.9 CZK / EUR (19.2 CZK / USD) and 24.8 (or 19.1) in 2014. Due to a certain relation Czech crown – Euro there is usually copied movements against the dollar. But still

with its own currency, our economy is ready to face another downturn in Eurozone.

Inflation in the Czech Republic is relatively stable since 2002. The exception became in 2008 growth up to 6.3 % due to the sharp increase in commodity prices on world markets, changes in taxes (VAT rate increase from 5 to 9 % at a reduced rate). Since 2009, the annual inflation stands at 1-3,3%. Similar trend is expected in 2013 2.1% and in 2014 1.8%. The number of people out of work in the Czech Republic is below the long term average of EU member states. End of 2012, unemployment reached 7.2%. Long, the margin ranges are between 4.5 and 8.2 %. The nominal wage approximately corresponds to the evolution of inflation so the real wage indicated negligible change of 0.6 % in 2012. Top fields are banking, insurance, information and communication services, manufacturing and distribution of electricity, gas and heat. Conversely there are accommodation, catering, administration, agriculture, forestry and fisheries.

Payment behavior corresponds to the economy development. The period during 2008, 2009 and in some sphere also in 2010 was worst due to the global crisis. Significant drop and most fluctuations have occurred in transport and construction field. There is a highly competitive environment and exceptionally long time due invoices. Large number of small and medium-sized players has disappeared. The average payment behavior development has coincided with retail and engineering sector. Above-average values are achieved consistently in health, education and agriculture.

The average payment was overdue for 20 days in 2008, 22 in 2009, 19 in 2010, 14 in 2011 and 12 in 2012. In 2013 we expect stabilization and values between 11 and 15 days overdue. Companies gradually use more credit risk management tools, screening and monitoring of trade partners and payment behavior.

Despite the awareness of the negative payment history is in 2012 around 46% of commitments paid before maturity, another 46% within 30 days after the due date, 5% between 31 to 60 days and 3% with longer delay.

Complex models offer prediction how likely the companies may get into finance trouble to meet its obligations and usually leading to insolvency proceedings in the next 12 months. The probability is expressed as a percentage and in the Czech Republic 88% of companies have this risk by 3.5%, 8% of the company's risk 3,5-8% and 6% of the company is higher than 8%."

Analisi dei pagamenti

Prima di analizzare nel dettaglio le abitudini di pagamento in Repubblica Ceca nel 2012, soffermiamoci sullo studio delle dinamiche relative al pagamento puntuale e alle classi di ritardo più grave emerse negli ultimi tre anni (Tabella 18.1 e 18.2).

La percentuale di imprese che è riuscita a far fronte ai propri impegni entro i termini stabiliti si assesta nel 2012 al 30,9%, con un gap negativo rispetto al dato aggregato europeo di 8,2 punti percentuali. Se consideriamo, invece, la quota di ritardi gravi (oltre 90 giorni medi), la Repubblica Ceca si trova in una posizione migliore rispetto alla media europea: i "cattivi pagatori" rappresentano l'1,2% del totale, cioè 2,1 punti percentuali in meno del corrispettivo europeo. Per avere maggiori dettagli sui cambiamenti avvenuti negli ultimi anni in relazione alla distribuzione delle aziende per classi di ritardo in Repubblica Ceca, analizziamo la Tabella 18.3.

Le variazioni sono abbastanza contenute in tutte le classi: rispetto al 2010 le imprese che pagano i fornitori entro la scadenza concordata sono aumentate di 1,1 punti percentuali, mentre la classe di ritardo intermedio è diminuita dello 0,7% e quella di ritardo grave di 0,4 punti percentuali.

Il confronto con il 2011 evidenzia un incremento dell'1,5% nei pagamenti regolari e un miglioramento delle altre fasce di ritardo. Nello specifico, la quota di "cattivi pagatori" è migliorata dello 0,2% in un anno.

■ PERCENTUALE DI AZIENDE IN REPUBBLICA CECA CON PAGAMENTI PUNTUALI, 2010 - 2012

	2010	2011	2012
Czech Republic	29,8%	29,4%	30,9%
Europe	40,4%	37,8%	39,1%

TABELLA 18.1 FONTE: CRIBIS D&B

■ PERCENTUALE DI AZIENDE IN REPUBBLICA CECA CON RITARDI DI PAGAMENTO SUPERIORI AI 90 GIORNI, 2010 - 2012

	2010	2011	2012
Czech Republic	1,6%	1,4%	1,2%
Europe	2,9%	3,1%	3,3%

TABELLA 18.2 FONTE: CRIBIS D&B

■ VARIAZIONI DELLE ABITUDINI DI PAGAMENTO IN REPUBBLICA CECA, 2010 - 2012

	Variation 2010/2012	Variation 2011/2012
By due date	1,1%	1,5%
Up to 90 days	-0,7%	-1,3%
Over 90 days	-0,4%	-0,2%

TABELLA 18.3 FONTE: CRIBIS D&B

■ ABITUDINI DI PAGAMENTO IN REPUBBLICA CECA PER CLASSI DI RITARDO, 2010 – 2012

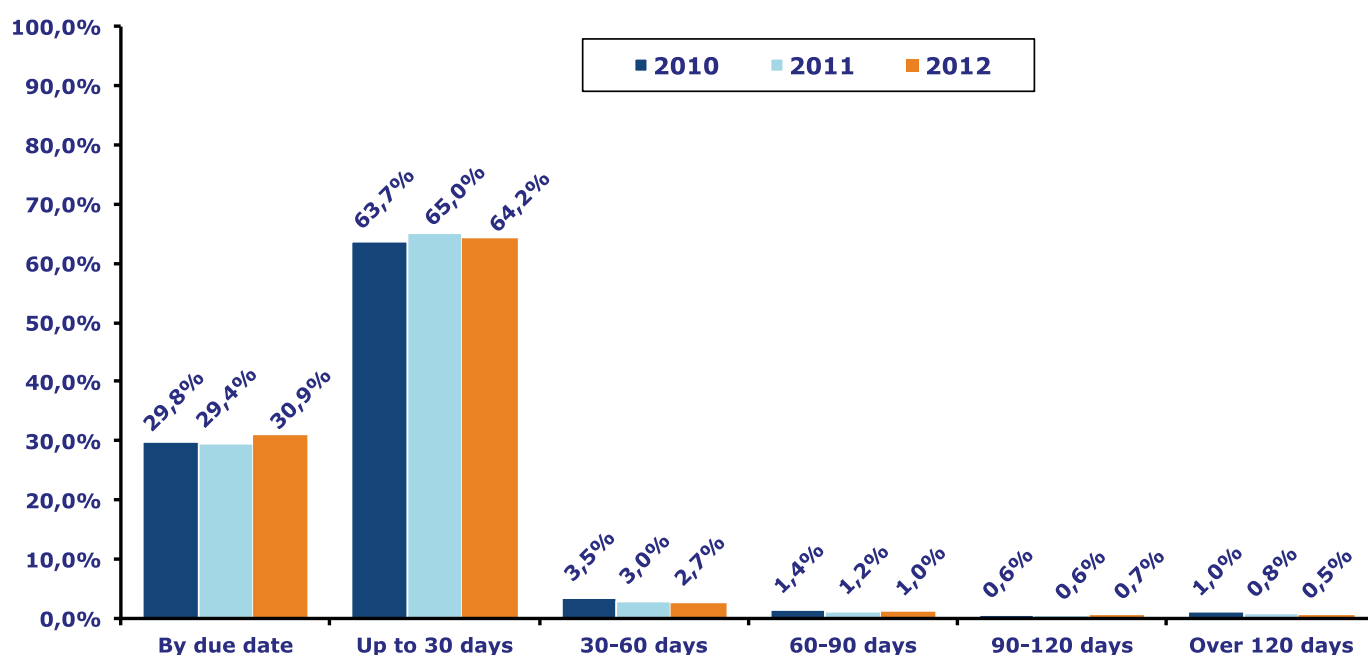


GRAFICO 18.4 FONTE: CRIBIS D&B

Lo scenario dei pagamenti 2012 della Repubblica Ceca conferma la sua stabilità anche nell'analisi dettagliata delle abitudini di pagamento ripartite per classi di ritardo (Grafico 18.4). Si osserva una maggiore concentrazione in corrispondenza del pagamento con un ritardo moderato compreso fra 1 e 30 giorni medi pari al 64,2% del totale, a fronte di una quota di pagamenti puntuali non particolarmente elevata (30,9%). Le classi relative ai ritardi intermedi man-

tengono percentuali sostanzialmente invariate rispetto ai dodici mesi precedenti: le fasce "30-60 days" e "60-90 days" interessano, complessivamente, il 3,7% delle aziende, con un decremento di oltre 1 punto percentuale rispetto al valore rilevato nel 2010 (4,9%). La Repubblica Ceca ha, inoltre, registrato dei miglioramenti in corrispondenza dei ritardi gravissimi (oltre 120 giorni medi), che si sono dimezzati negli ultimi due anni e hanno raggiunto un livello dello 0,5%.

■ ABITUDINI DI PAGAMENTO IN REPUBBLICA CECA PER TIPOLOGIA DI AZIENDA, 2012

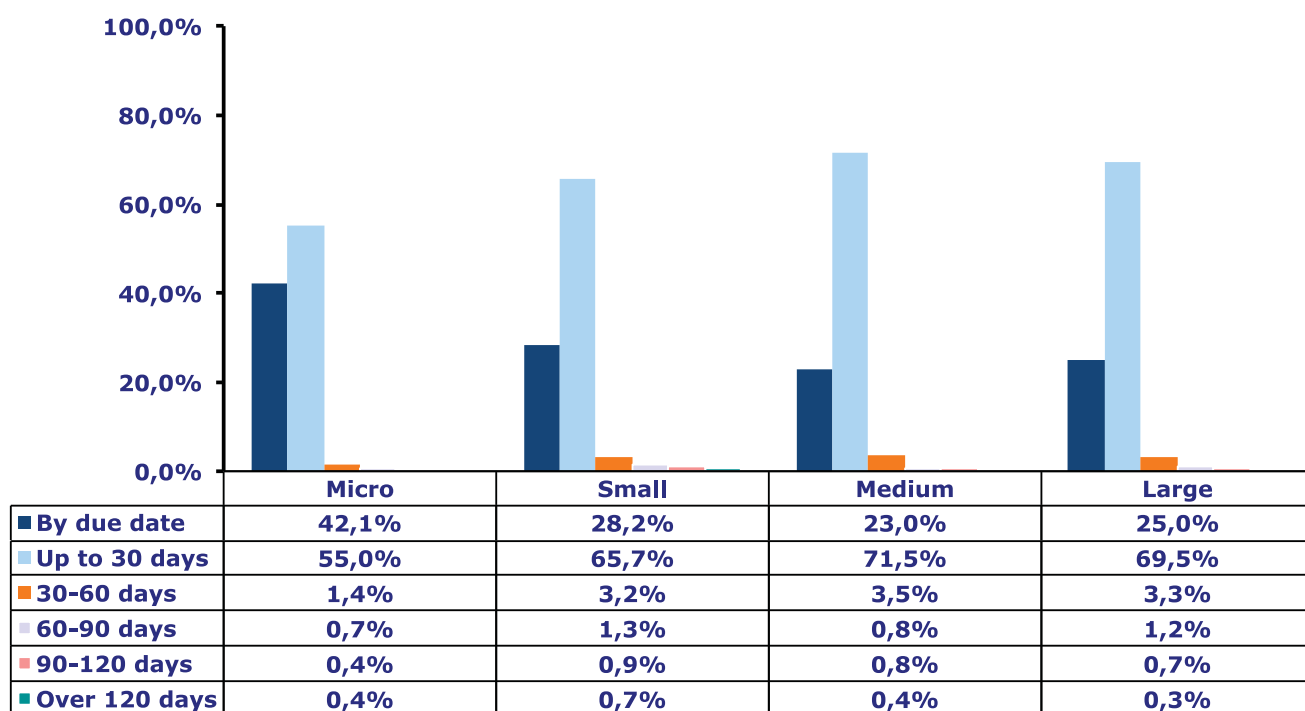


GRAFICO 18.5 FONTE: CRIBIS D&B

Il Grafico 18.5 riporta un'analisi dettagliata delle abitudini di pagamento in Repubblica Ceca per dimensione aziendale e permette di identificare le differenze più significative esistenti nel comportamento delle diverse tipologie considerate. Le Micro imprese si confermano la realtà con il comportamento di pagamento più virtuoso: il 42,1% del totale paga i propri fornitori entro la scadenza dei termini stabiliti. La minor quota di "buoni pagatori" si registra nelle medie

realità pari al 23%, mentre il 71,5% delle imprese rientra nella classe di ritardo "Up to 30 days".

In relazione ai ritardi intermedi e gravi sono le Micro imprese ad esibire la migliore performance, testimoniata dalla minore concentrazione in queste classi rispetto alle altre tipologie: nello 0,8% dei casi i ritardi superano i 90 giorni medi, mentre i pagatori fra i 30 e i 90 giorni medi si assestano al 2,1%.

■ ABITUDINI DI PAGAMENTO IN REPUBBLICA CECA PER SETTORE MERCEOLOGICO, 2012

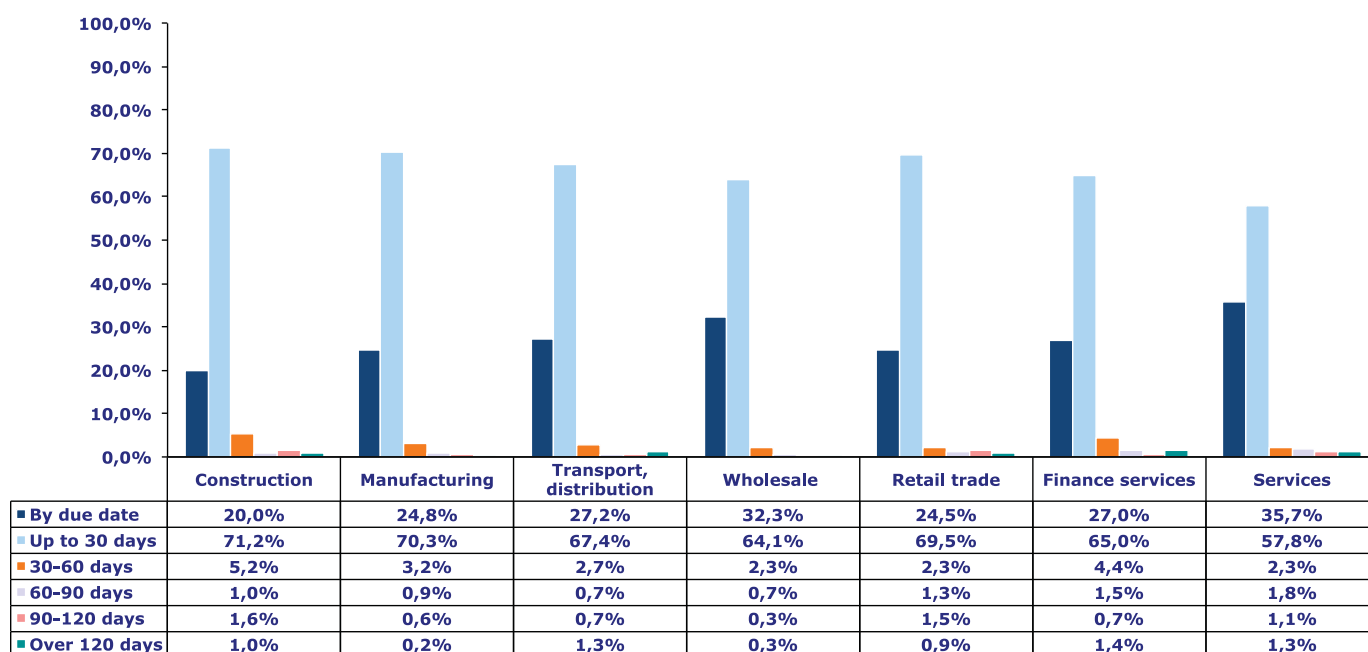


GRAFICO 18.6 FONTE: CRIBIS D&B

Con il Grafico 18.6 è possibile analizzare nel dettaglio le abitudini di pagamento delle aziende della Repubblica Ceca in relazione al macrosettore merceologico di appartenenza. La quasi totalità dei gruppi merceologici oggetto di indagine tende a regolare i pagamenti con un ritardo compreso fra 1 e 30 giorni medi: in tutti i comparti si registra una concentrazione superiore al 57%. “Construction” è il macrosettore che mostra una gestione più critica dei pagamenti: solo il 20% delle sue imprese rientra nella classe “By due date” e una quota del 2,6% paga con un ritardo grave e superiore ai 90 giorni medi. “Services”, invece, si dimostra il best performer nazionale per i pagamenti puntuali, con quasi il 36% delle imprese che adempiono i propri impegni entro i termini prestabiliti; segue “Wholesale” con il 32,3% di “buoni pagatori” e la minor concentrazione di imprese che pagano con ritardi gravi (0,6%). Nel 2012 la Repubblica Ceca evidenzia un sistema pagamenti estremamente stabile rispetto agli anni precedenti in tutte le classi di ritardo analizzate. La percentuale di

aziende puntuali è rimasta pressoché invariata e si assesta al 30,9% del totale, con un gap dalla media europea di 8,2 punti percentuali. Inoltre, un ulteriore 64,2% delle aziende in Repubblica Ceca rientra nella classe “Up to 30 days”. Si osservano dei miglioramenti nelle altre fasce di ritardo: in particolare, la concentrazione dei ritardi gravissimi (oltre i 120 giorni medi) a Dicembre 2012 si assesta allo 0,5%. A livello settoriale, si distinguono positivamente il comparto dei servizi e il commercio all’ingrosso con oltre il 32% di pagamenti regolari, mentre si rilevano prestazioni al di sotto della media in corrispondenza del gruppo merceologico “Construction” sia nei ritardi gravi (2,6%) sia nei pagamenti alla scadenza (20%). Possiamo concludere che la Repubblica Ceca mostra una buona performance nei pagamenti con gravi ritardi e questo la porta ad occupare una delle prime posizioni del ranking internazionale relativo a questa variabile. Meno efficiente risulta, invece, la gestione dei pagamenti regolari e ancora lontana da quanto osservato per altri Paesi analizzati nell’osservatorio.

19 Finlandia

Analisi dei pagamenti

L'analisi dei trend delle aziende che rientrano nelle classi di ritardo estreme (pagamento puntuale e ritardi medi superiori ai 90 giorni) permette di individuare dei risultati positivi e uno stato di buona salute dei pagamenti della Finlandia (Tabella 19.1 e Tabella 19.2).

Infatti, la percentuale di aziende finlandesi che paga regolarmente i propri fornitori raggiunge nel 2012 il 45,5% con un incremento del 7,2% sull'anno precedente e un delta positivo di 6,4 punti percentuali rispetto alla media europea.

Le imprese che, invece, esibiscono più di 90 giorni medi di ritardo sono solo lo 0,3% del totale contro il 3,3% registrato a livello europeo.

Il miglioramento dello scenario dei pagamenti del Paese analizzato è confermato anche dalla Tabella 19.3, in cui si riportano le variazioni della distribuzione delle aziende fra il 2010 e il 2012 in termini di classi di ritardo.

La quota dei "buoni pagatori" (classe "By due date") è aumentata di oltre 7 punti percentuali rispetto al 2010 e 2011.

A questi incrementi hanno corrisposto delle riduzioni di simili entità nella classe di ritardo intermedio ("Up to 90 days"), mentre i gravi ritardatari (oltre 90 giorni medi) sono rimasti stabili nel tempo e con delta inferiori al punto percentuale.

■ PERCENTUALE DI AZIENDE IN FINLANDIA CON PAGAMENTI PUNTUALI, 2010 - 2012

	2010	2011	2012
Finland	37,0%	38,3%	45,5%
Europe	40,4%	37,8%	39,1%

TABELLA 19.1 FONTE: CRIBIS D&B

■ PERCENTUALE DI AZIENDE IN FINLANDIA CON RITARDI DI PAGAMENTO SUPERIORI AI 90 GIORNI, 2010 - 2012

	2010	2011	2012
Finland	1,1%	0,1%	0,3%
Europe	2,9%	3,1%	3,3%

TABELLA 19.2 FONTE: CRIBIS D&B

■ VARIAZIONI DELLE ABITUDINI DI PAGAMENTO IN FINLANDIA, 2010 - 2012

	Variation 2010/2012	Variation 2011/2012
By due date	8,5%	7,2%
Up to 90 days	-7,7%	-7,4%
Over 90 days	-0,8%	0,2%

TABELLA 19.3 FONTE: CRIBIS D&B

■ ABITUDINI DI PAGAMENTO IN FINLANDIA PER CLASSI DI RITARDO, 2010 – 2012

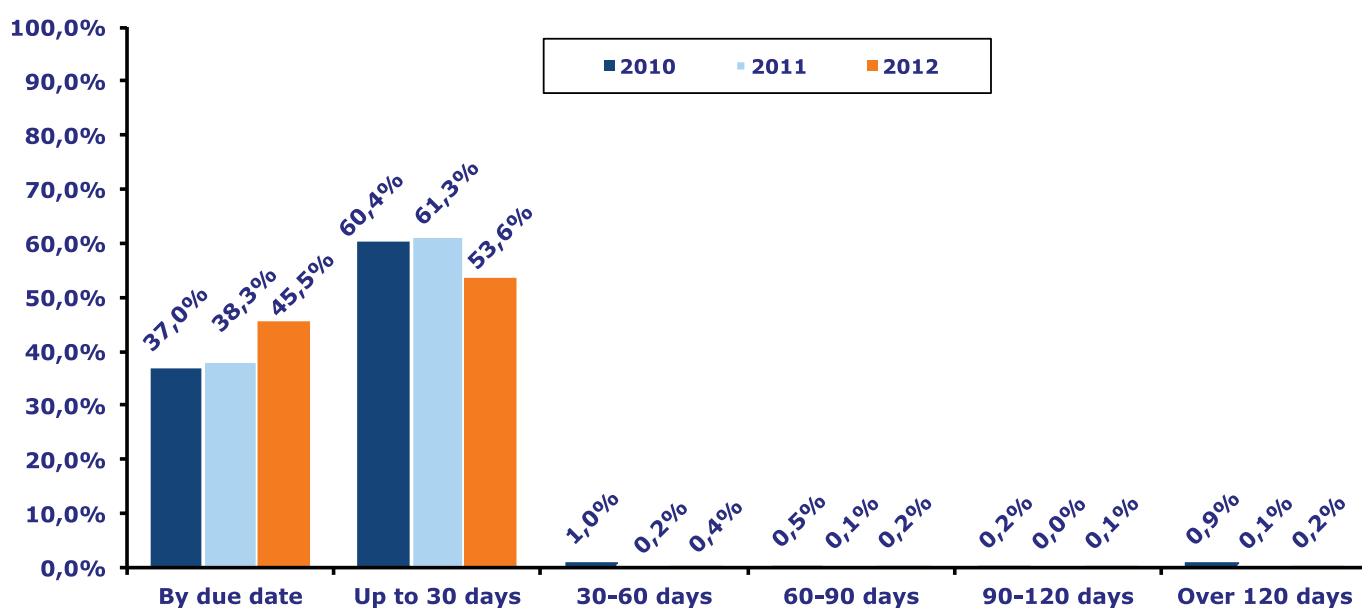


GRAFICO 19.4 FONTE: CRIBIS D&B

Esaminiamo, ora, nel dettaglio le abitudini di pagamento della Finlandia con il Grafico 19.4 in cui è possibile identificare la distribuzione delle imprese nazionali per classi di ritardo.

Si osserva un significativo miglioramento del pagamento puntuale che interessa nel 2012 il 45,5% del campione con un delta del 7,2% rispetto all'anno precedente.

I ritardi limitati ai 30 giorni medi si assestano al 53,6% del totale (-7,7% sul 2011 e -6,8% sul 2010), mentre quelli compresi tra i 30

e i 60 giorni medi perdono 0,3 punti percentuali sul 2011 e sono pari allo 0,6%.

Infine, si segnala che i ritardi più gravi coinvolgono solo lo 0,3% delle aziende finlandesi e che si tratta del secondo valore più basso registrato fra tutti i Paesi analizzati nello Studio (la best performance spetta alla Danimarca).

Il Grafico 19.5 riporta un'analisi dettagliata delle abitudini di paga-

■ ABITUDINI DI PAGAMENTO IN FINLANDIA PER TIPOLOGIA DI AZIENDA, 2012

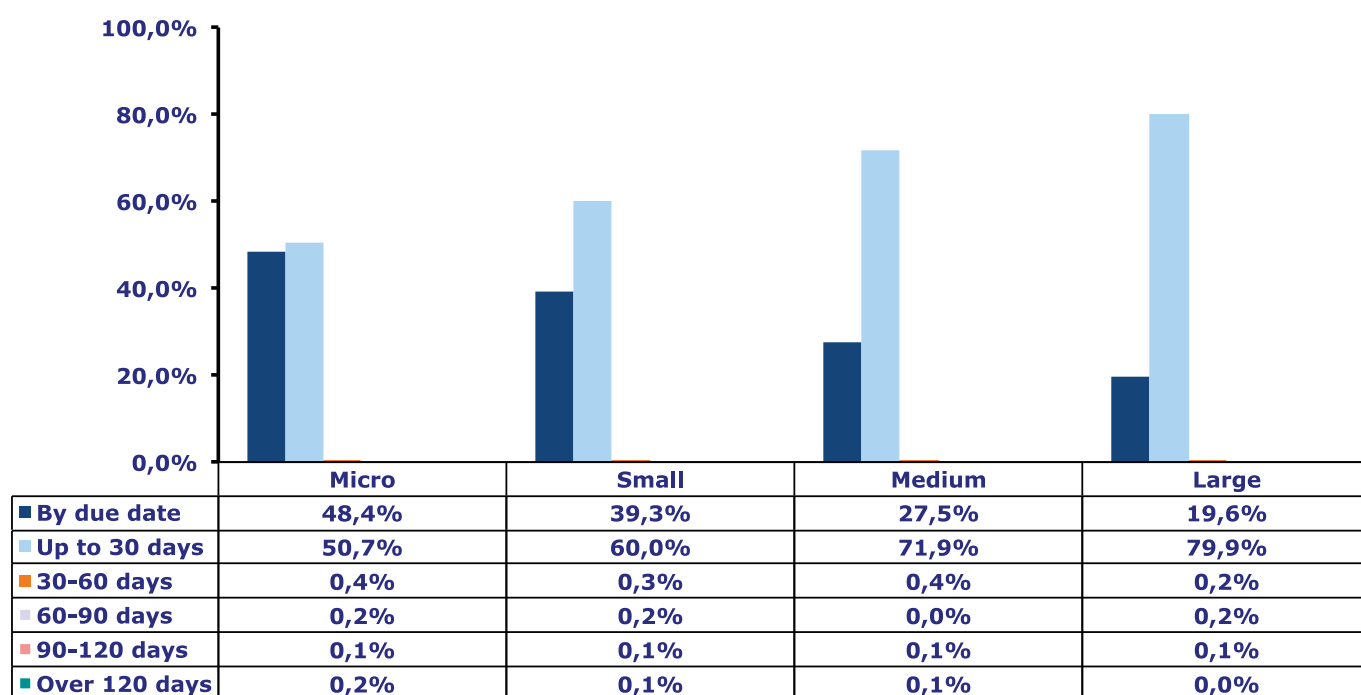


GRAFICO 19.5 FONTE: CRIBIS D&B

mento in Finlandia per dimensione aziendale e permette di individuare un comportamento abbastanza eterogeneo fra le quattro tipologie identificate. Le Micro aziende registrano la quota più elevata di pagamento alla scadenza, raggiungendo nel 2012 un livello del 48,4% (+2,9 punti rispetto alla media nazionale). La performance peggiore viene esibita, invece, dalle aziende più grandi con solo il 19,6% del totale in corrispondenza del pagamento puntuale contro il 45,5% rilevato a livello nazionale.

Tutte le dimensioni aziendali considerate mostrano una diffusa tendenza a regolare i pagamenti con un ritardo medio compreso fra 1 e 30 giorni. In particolare, per le Medium e le Large la classe "Up to 30 days" comprende oltre il 71% dei casi.

I ritardi intermedi e più gravi registrano dei valori simili in tutte le dimensioni analizzate e si tratta di valori inferiori al punto percentuale. Inoltre, si segnala che i ritardi oltre i 90 giorni medi dai termini concordati non superano il 3% (Micro realtà).

■ ABITUDINI DI PAGAMENTO IN FINLANDIA PER SETTORE MERCEOLOGICO, 2012

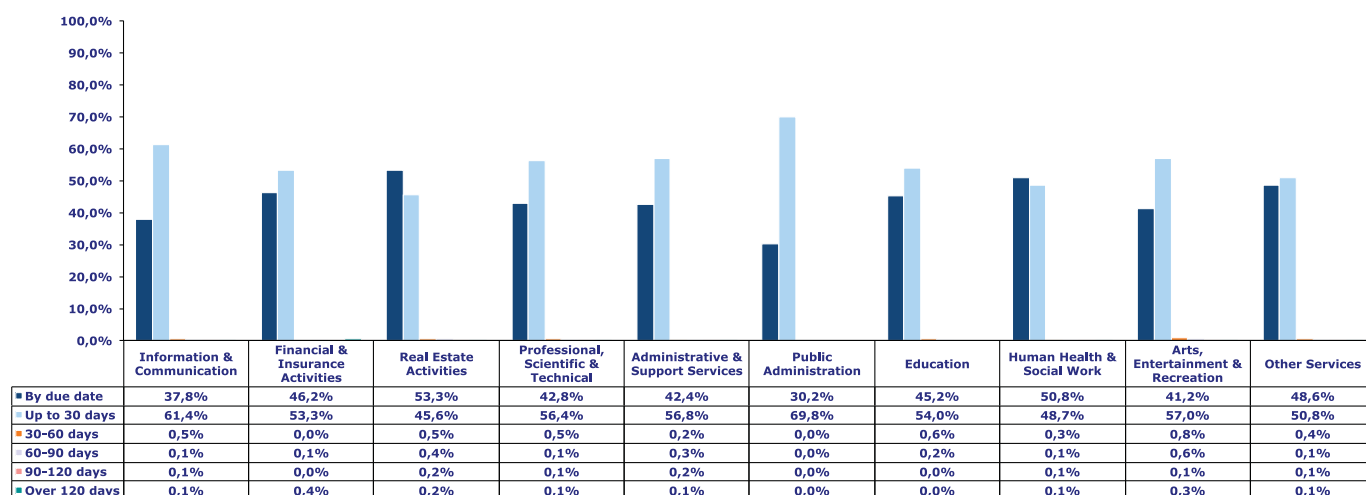


GRAFICO 19.6 FONTE: CRIBIS D&B

Attraverso l'analisi del Grafico 19.6 viene approfondito l'andamento dei pagamenti in Finlandia nel 2012 in relazione ai macrosettori merceologici di riferimento. Le migliori performance in termini di pagamento puntuale spettano ai comparti "Agriculture, forestry and fishing" (59,1%), "Real estate activities" (53,3%) e "Human health &

social work" (50,8%). La condizione dei pagamenti appare, invece, problematica nel settore "Public administration", in cui solamente il 30,2% delle imprese rispetta i termini concordati (-15,3 punti percentuali sulla media nazionale). Per tutti i gruppi merceologici si individua una tendenza diffusa a regolare i rapporti commerciali con

■ ABITUDINI DI PAGAMENTO IN FINLANDIA PER SETTORE MERCEOLOGICO, 2012

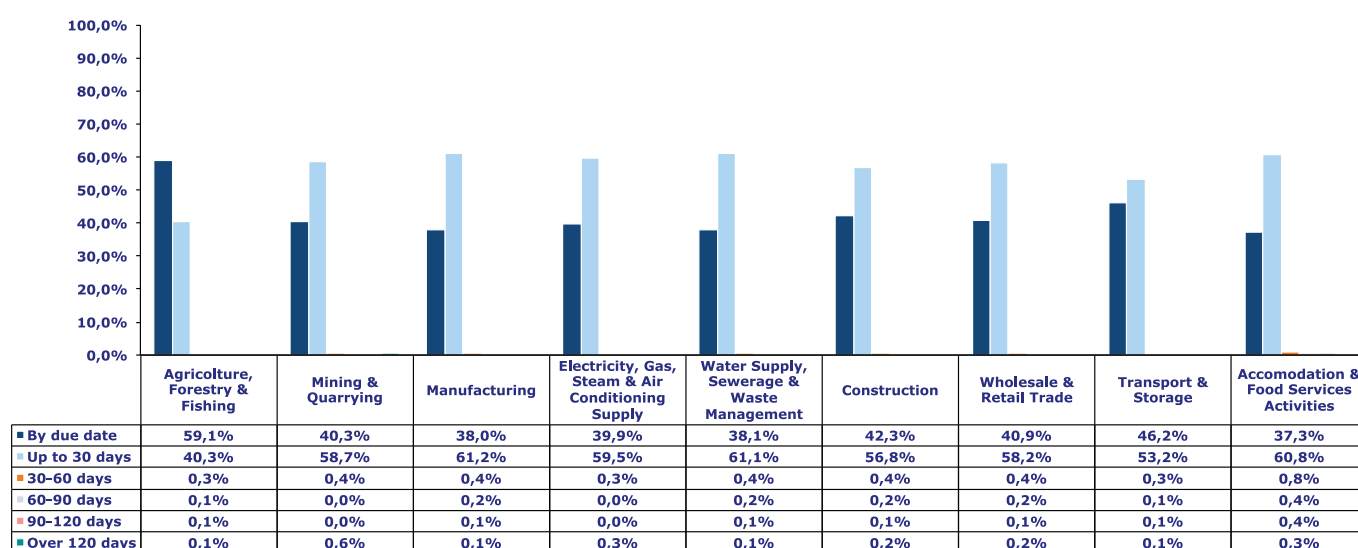


GRAFICO 19.7 FONTE: CRIBIS D&B

un ritardo medio compreso fra 1 e 30 giorni: la quota di aziende che rientra in questa categoria, infatti, supera il 40% in ognuno dei settori analizzati e raggiunge il valore più elevato (69,8%) per "Public administration". Nelle fasce di ritardo intermedio ("30-60 days" e "60-90 days") si registrano delle concentrazioni molto contenute per

tutto il campione e inferiori a 1,5 punti percentuali, così come per le classi di ritardo più grave (oltre 90 giorni medi).

In particolare, "Accommodation & food services activities" è il settore con la quota di "cattivi pagatori" più elevata (0,7%), ma decisamente inferiore a quanto osservato per gli altri Paesi.

■ SETTORI PIU' VIRTUOSI NEI PAGAMENTI IN FINLANDIA, 2012

Sector	Ranking 2012
Fishing and aquaculture	1
Veterinary activities	2
Crop and animal production, hunting and related service activities	3
Forestry and logging	4
Legal and accounting activities	5
Real estate activities	6
Activities of membership organizations	7
Residential care activities	8
Social work activities without accomodation	9
Human health activities	10

TABELLA 19.8 FONTE: CRIBIS D&B

La Tabella 19.8 riporta il ranking dei 10 settori più virtuosi nei pagamenti in Finlandia nel corso del 2012. Il best performer finlandese è il settore "Fishing and aquaculture", le cui imprese nel 60,6% dei casi pagano entro i termini stabiliti i propri partner commerciali. In seconda posizione troviamo "Veterinary activities" con il 60,2% di pagamenti alla scadenza. La Tabella 19.9, invece, permette di identificare i microsettori che hanno esibito negli ultimi 12 mesi i comportamenti di pagamento più problematici.

Il primo posto di questa classifica spetta al comparto "Manufacture of motor vehicles, trailers and semi-trailers", per cui si osserva l'1,45% di imprese con grave ritardo (oltre 90 giorni medi). Completano il podio dei "cattivi pagatori" i gruppi merceologici "Accommodation" e "Telecommunications".

■ SETTORI MENO VIRTUOSI NEI PAGAMENTI IN FINLANDIA, 2012

Sector	Ranking 2012
Manufacture of motor vehicles, trailers and semi-trailers	66
Accommodation	65
Telecommunications	64
Travel agency, tour operator and other reservation	63
Civil engineering	62
Manufacture of wearing apparel	61
Postal and courier activities	60
Sports activities and amusement and recreation activities	59
Other mining and quarrying	58
Wholesale and retail trade and repair of motor vehicles and motorcycles	57

TABELLA 19.9 FONTE: CRIBIS D&B

Il 2012 evidenzia un miglioramento dello scenario dei pagamenti in Finlandia, soprattutto in relazione ai pagamenti alla scadenza.

Infatti, la percentuale di pagatori regolari è aumentata di 7,2 punti percentuali sul 2011 e ha raggiunto il 45,5% del totale, registrando un vantaggio sulla media europea del 6,4%.

Resta stabile, invece, la situazione dei ritardi più gravi (oltre 90 giorni medi) con lo 0,3% del 2012 contro lo 0,1% del 2011.

A livello settoriale le performance migliori sono esibite dai comparti "Agriculture, forestry and fishing", "Real estate activities" e "Human health & social work" con oltre il 50% di pagatori puntuali.

In conclusione, le imprese finlandesi nel 2012 si contraddistinguono per i buoni livelli del sistema pagamenti e potremmo attenderci un ulteriore consolidamento e miglioramento per prossimi anni.

20 Danimarca

Di seguito l'opinione di **Sisse Payberg Filskov, Project Manager di D&B Denmark**, sullo scenario economico e la situazione dei pagamenti in Danimarca.

"When looking at the parameter, size of company, it becomes apparent that the larger a company is, the more likely it will make late payments. In December 2012, only 72,66 pct. of companies with 260+ employees paid on time, whereas the comparable figures for smaller companies are 78,25-10,49 pct.

In December 2011 and December 2010, the pattern above is similar: the largest companies are less reluctant to pay in time.

Smaller Danish companies will thus benefit from the coming European initiative regarding late payments, which seeks to protect

these smaller companies from delays in payments – as such delays can have a large impact on the stability of these more financially vulnerable companies.

Looking at the figures across sectors, we can see that the agricultural sector is the sector which has been best at paying in due time, historically across the 3 year period. More specifically, this sector has the highest proportion of companies which pay punctual or before due date. However, the data-coverage on sector level is too limited and varies too much across the period looked upon, thus direct comparisons across sectors are not possible.

When comparing the years, 2012 has been the year where 83 pct. of all companies paid punctual or before due date. In 2011, this was the case for 70 pct. in 2011 and 76 pct. in 2010."

Analisi dei pagamenti

La Tabella 20.1 riporta il trend degli ultimi due anni della percentuale di aziende danesi che è riuscita a far fronte ai propri impegni entro i termini stabiliti.

Nel corso del 2012 la variabile in questione ha registrato un valore pari a 83,3 punti percentuali con un delta rispetto al dato medio europeo di 44,2 punti percentuali a favore della Danimarca, che continua a mostrare un maggior numero di aziende con un comportamento equilibrato nei pagamenti.

Inoltre, il gap fra i pagatori puntuali danesi ed il valore medio europeo è aumentato notevolmente rispetto agli anni precedenti.

La quota di imprese con un ritardo grave (classe "Over 90 days") continua ad essere fra le migliori dell'intero panorama internazionale: infatti, i "cattivi pagatori" danesi nel 2012 rappresentano solamente lo 0,2% del totale, con un divario del 3,1% dal dato aggregato Europa (Tabella 20.2).

La Tabella 20.3 permette di identificare le variazioni intercorse negli ultimi anni in relazione alla distribuzione delle imprese per classi di ritardo.

Rispetto al 2010, i pagamenti regolari sono aumentati del 6,8% e a questo ha corrisposto una riduzione delle imprese danesi che tendono a pagare con un ritardo medio compreso tra 1 e 90 giorni.

I mutamenti più consistenti si registrano in relazione ai dati del 2011: le imprese che rispettano i termini prestabiliti hanno subito un incremento di oltre 13 punti percentuali, andando ad impattare la classe "Up to 90 days" (-13,2%). La percentuale di "cattivi pagatori" (ritardo oltre i 90 giorni medi) rimane sostanzialmente invariata negli anni, registrando dei gap minimi.

■ PERCENTUALE DI AZIENDE IN DANIMARCA CON PAGAMENTI PUNTUALI, 2010 - 2012

	2010	2011	2012
Denmark	76,5%	70,2%	83,3%
Europe	40,4%	37,8%	39,1%

TABELLA 20.1 FONTE: CRIBIS D&B

■ PERCENTUALE DI AZIENDE IN DANIMARCA CON RITARDI DI PAGAMENTO SUPERIORI AI 90 GIORNI, 2010 - 2012

	2010	2011	2012
Denmark	0,1%	0,1%	0,2%
Europe	2,9%	3,1%	3,3%

TABELLA 20.2 FONTE: CRIBIS D&B

■ VARIAZIONE DELLE ABITUDINI DI PAGAMENTO IN DANIMARCA, 2010 - 2012

	Variation 2010/2012	Variation 2011/2012
By due date	6,8%	13,1%
Up to 90 days	-6,9%	-13,2%
Over 90 days	0,1%	0,1%

TABELLA 20.3 FONTE: CRIBIS D&B

■ ABITUDINI DI PAGAMENTO IN DANIMARCA PER CLASSI DI RITARDO, 2010 – 2012

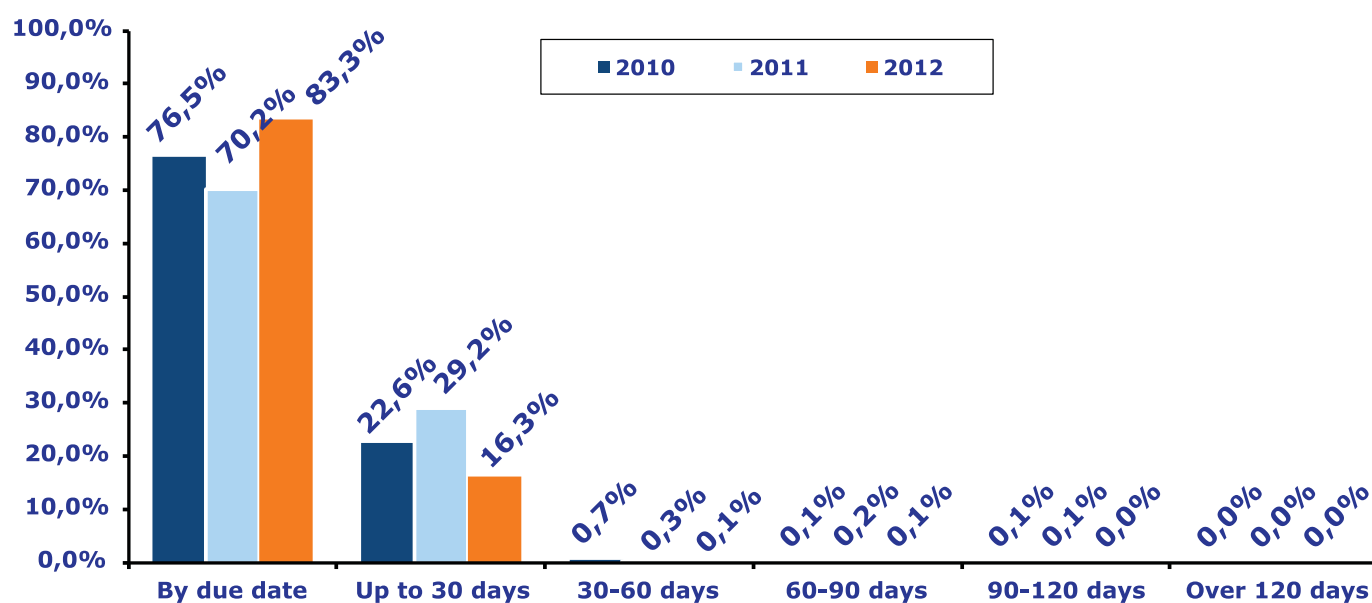


GRAFICO 20.4 FONTE: CRIBIS D&B

Il Grafico 20.4 permette di esaminare le modalità di pagamento in Danimarca nel 2012 per classi di ritardo e di confrontarle con quelle relative agli anni precedenti. È evidente come l'incremento dei "buoni pagatori" (+13,1% nell'ultimo anno) è stato quasi totalmente assorbito dalla classe di ritardo moderato ("Up to 30 days"): ha subito un calo di 12,9 punti percentuali ed è passata dal 29,2% del 2011 al 16,3% del 2012. Queste due classi di pagamento comprendono la quasi totalità delle imprese danesi (99,6%), a dimostrazione della

migliore performance della Danimarca rispetto agli altri Paesi europei ed extra-europei, oggetto di analisi dello Studio Pagamenti. Le percentuali delle classi di ritardo intermedio e del ritardo grave restano, invece, sostanzialmente stabili rispetto all'anno precedente, con complessivamente una variazione dello 0,2%. Infine, si segnala che i ritardi più gravi (oltre 90 giorni medi) interessano solo lo 0,2% del totale e che si tratta del livello più basso fra tutti quelli registrati nel 2012 in questo osservatorio.

■ ABITUDINI DI PAGAMENTO IN DANIMARCA PER TIPOLOGIA DI AZIENDA, 2012

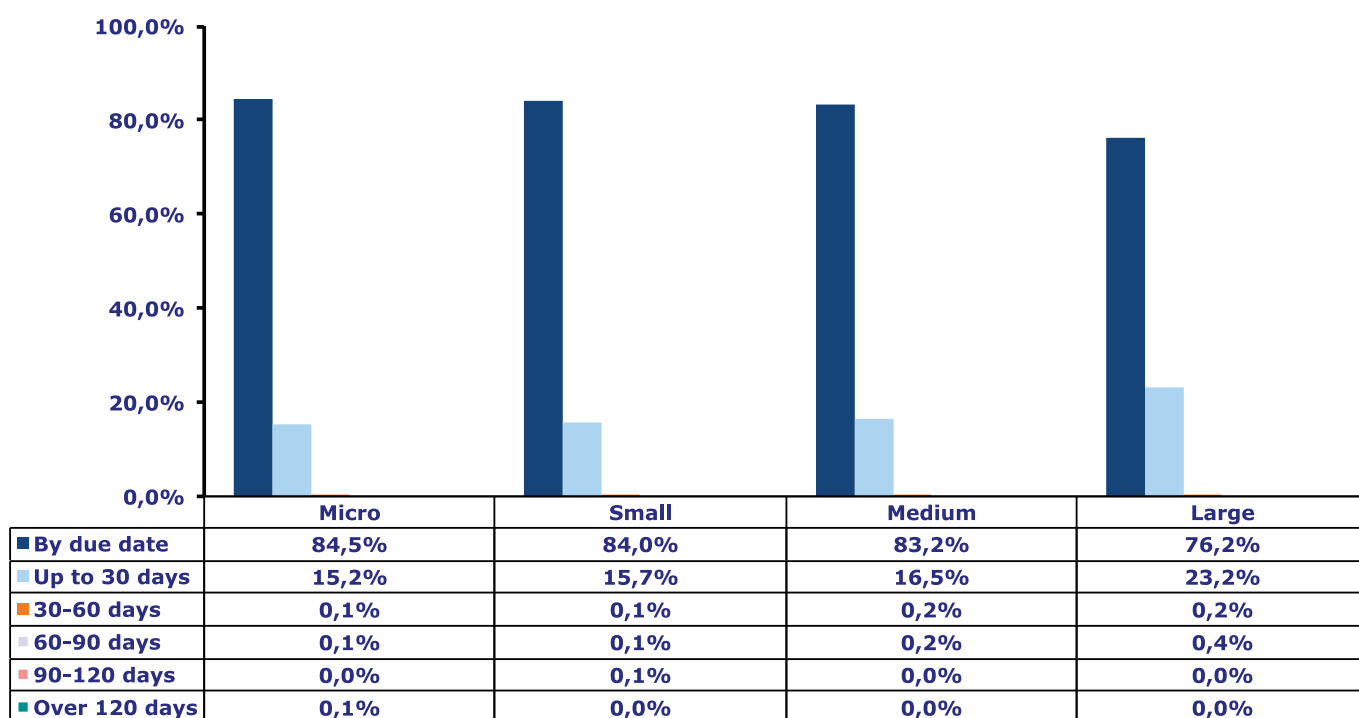


GRAFICO 20.5 FONTE: CRIBIS D&B

Analizziamo, ora, le abitudini di pagamento danesi per dimensione aziendale e per classi di ritardo con il Grafico 20.5. Le quattro tipologie esaminate mostrano valori piuttosto omogenei fra loro e che non si discostano molto dai livelli medi nazionali. La tipologia Micro rivela il comportamento di pagamento più equilibrato con l'84,5% delle aziende che riesce a pagare entro i termini pattuiti i partner commerciali. Il livello minimo viene, invece, registrato dalle imprese di grandi dimensioni con il 76,2% di pagatori regolari. In corrispondenza della classe "Up to 30 days" si registrano valori compresi fra il 15,2% delle Micro realtà e il 23,2% delle Large. In tutte le altre classi di ritardo si riscontrano livelli simili e piuttosto ridotti per tutte e quattro le categorie esaminate (non superano lo 0,4% del totale).

Nel 2012 la Danimarca conquista la leadership europea in relazione alle performance di pagamento, superando la Germania (best per-

former 2011) e confermandosi fra i Paesi più virtuosi a livello internazionale. Nonostante l'instabilità finanziaria che ha colpito la zona dell'Euro, le performance di pagamento delle aziende danesi mostrano negli anni un andamento auspicabile, sia in termini di pagamento puntuale sia di ritardo grave. Le imprese che remunerano i propri fornitori alla scadenza concordata sono aumentate di 13,1 punti percentuali e hanno raggiunto nel 2012 il livello record di "buoni pagatori" (83,3%). Piuttosto stabile e a un livello minimo dello 0,2%, invece, il trend dei ritardi più gravi che permette alla Danimarca di collocarsi al primo posto nell'apposito ranking, con un gap di 3,1 punti percentuali dalla media europea.

Le analisi effettuate confermano la solidità del sistema pagamenti danese che non sembra risentire della situazione congiunturale dell'economia mondiale, a differenza di quanto osservato per altre realtà europee e internazionali.

21 Turchia

Di seguito l'opinione di **Sedef Işıksel Çetin, Head of Economic Analysis Group and Trade Program di D&B Turkey**, sullo scenario economico e la situazione dei pagamenti in Turchia.

"A number of events which took place in 2012's second half made a positive contribution to global risk appetite for Turkey: In September, ECB announced its unlimited bond purchase program and soothed the markets, the German Constitutional Court gave a green light to the European Stability Mechanism, and FED initiated the third round of its quantitative easing program. In the wake of these developments, it is expected that global liquidity will increase once again and move towards Turkey, as in previous rounds of easing. In parallel with this, Central Bank of Turkey lowered the upper limit of its interest rate corridor in thus lowering banks' borrowing costs and supporting economic growth. Last but not the least Fitch's decision to upgrade Turkey to investment grade had a very positive impact on the Turkish business environment. It is pleasing to observe positive expectations via D&B Turkey's Busi-

ness Optimism Index, even as the crisis continues to ravage Europe, the global economic outlook remains ambiguous, national economic growth has started to sag and regional economies face strong headwinds. The message seems to be "the Turkish business world is confident in the national economy and itself.

According to D&B Credit Risk Map of Turkey in 2012, as in previous periods, the highest risk bearing business line was retail, whereas the lowest risk activity was in manufacturing. In the final quarter of 2012, the risk level of the wholesale trade sector remained unchanged, whereas all other sectors saw a slight uptick in their risk levels.

In Turkey, credit terms are defined according to industry dynamics and the relationship between the suppliers and their customers. Economic players in Turkey, facing with an uncertain outlook tend to step on the brake, postpone investments, reduce expenditure and usually pay late to be more liquid."

Analisi dei pagamenti

Il Grafico 21.1 fotografa nel dettaglio le abitudini di pagamento in Turchia attraverso l'analisi della distribuzione delle sue imprese per classi di ritardo.

Nel 2012 la quota di pagamento puntuale si assesta al 52,7% del totale e si tratta di uno di valori più elevati riscontrati in corrispondenza di questa categoria fra tutti i Paesi dello Studio.

Il ritardo moderato ("Up to 30 days"), invece, interessa il 30,4% delle

aziende turche, mentre le classi di ritardo intermedio ("30-60 days" e "60-90 days") mostrano complessivamente una quota pari a 10,8 punti percentuali.

I "cattivi pagatori" (oltre 90 giorni medi) rappresentano il 6% del campione analizzato, ma di queste solo lo 0,2% mostra un ritardo gravissimo e superiore ai 120 giorni medi.

Infine, si segnala che la concentrazione in corrispondenza dei gravi ritardi è una delle più elevate fra quelle osservate nell'osservatorio, superata solo da quelle di Spagna, Portogallo e Polonia.

■ ABITUDINI DI PAGAMENTO IN TURCHIA PER CLASSI DI RITARDO, 2012

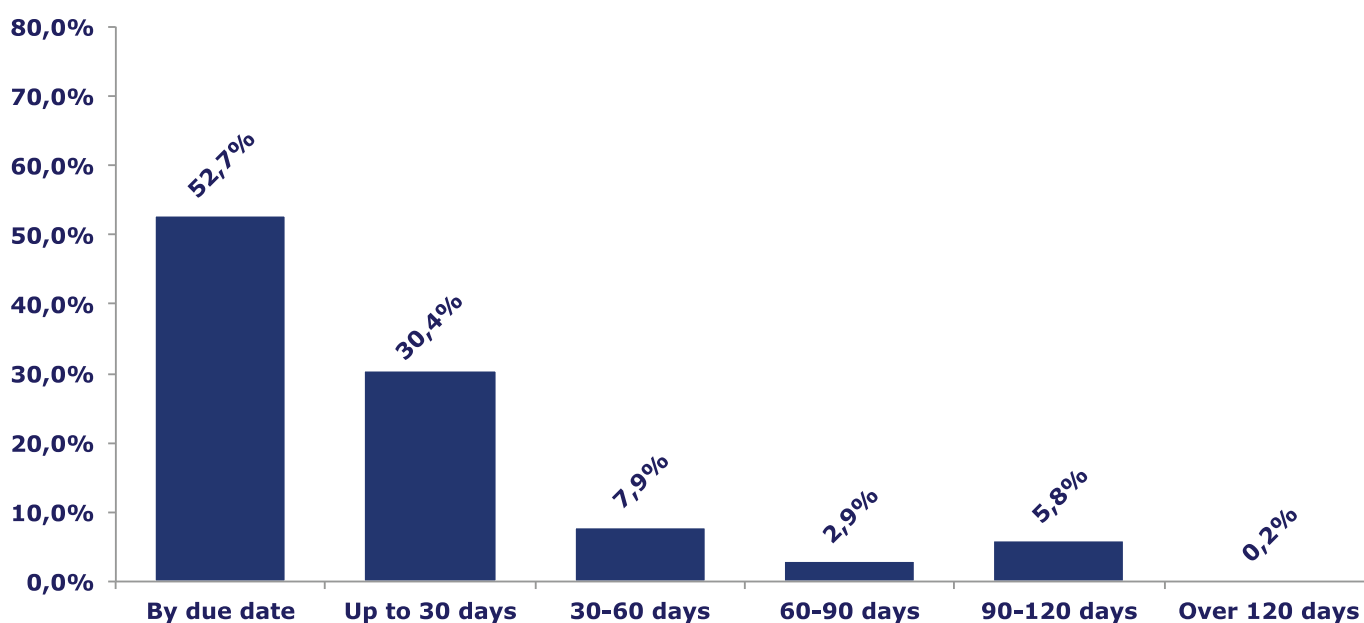


GRAFICO 21.1 FONTE: CRIBIS D&B

■ ABITUDINI DI PAGAMENTO IN TURCHIA PER TIPOLOGIA DI AZIENDA, 2012

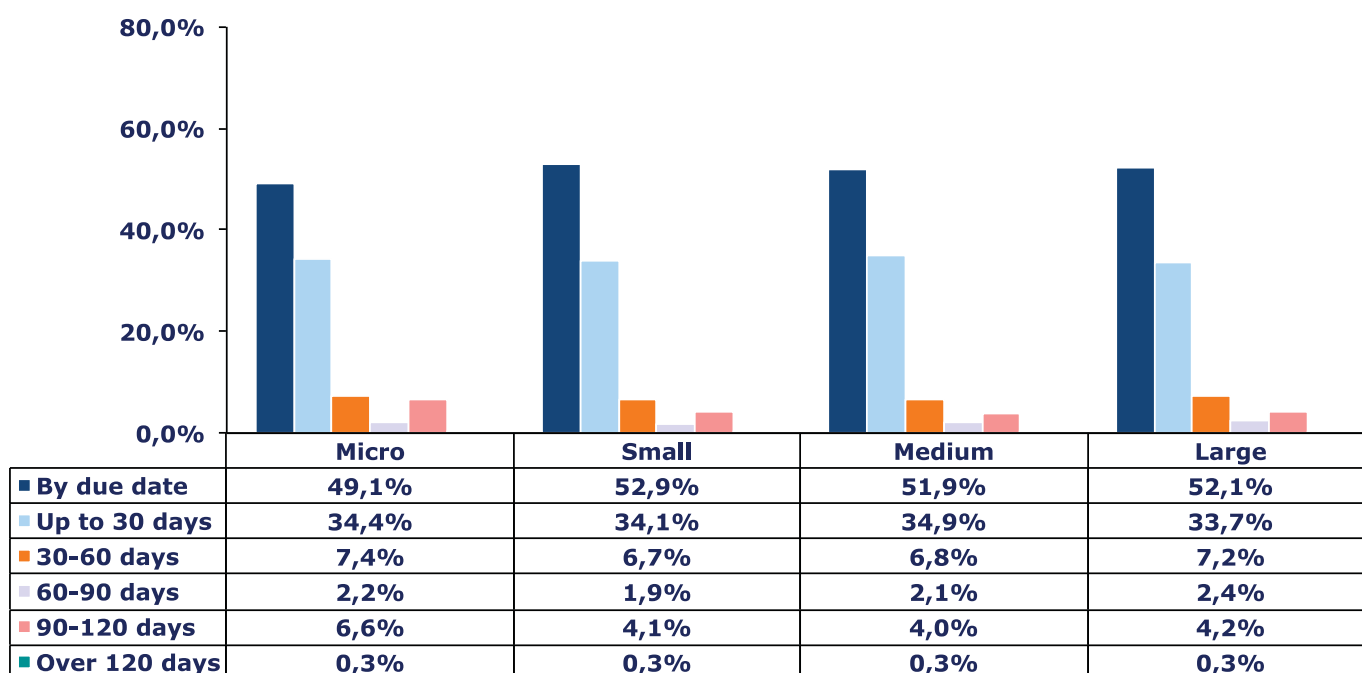


GRAFICO 21.2 FONTE: CRIBIS D&B

Valutiamo, ora, le performance di pagamento delle imprese turche in relazione alla dimensione aziendale (Grafico 21.2).

Al contrario di quanto individuato per gli altri Paesi analizzati nell'osservatorio, si osserva una generale omogeneità dei comportamenti di pagamento, indipendentemente dalla classe di appartenenza di fatturato e dipendenti.

Nello specifico, le imprese Small registrano una più elevata concentrazione di pagatori puntuali pari al 52,9% del totale; seguono in seconda posizione le Large con il 52,1%.

La tipologia Medium, invece, è interessata da una maggiore quota di casi nella fascia di ritardo moderato e limitato ai 30 giorni medi (34,9%).

I ritardi compresi fra 30 e 90 giorni medi registrano delle percentuali più elevate nelle categorie Micro e Large, con il 9,6% del totale.

Per quanto riguarda i ritardi gravi, la performance peggiore spetta ancora una volta alle realtà più piccole: il 6,9% supera mediamente i 90 giorni di ritardo (+0,9 punti percentuali sulla media nazionale).

■ ABITUDINI DI PAGAMENTO IN TURCHIA PER SETTORE MERCEOLOGICO, 2012

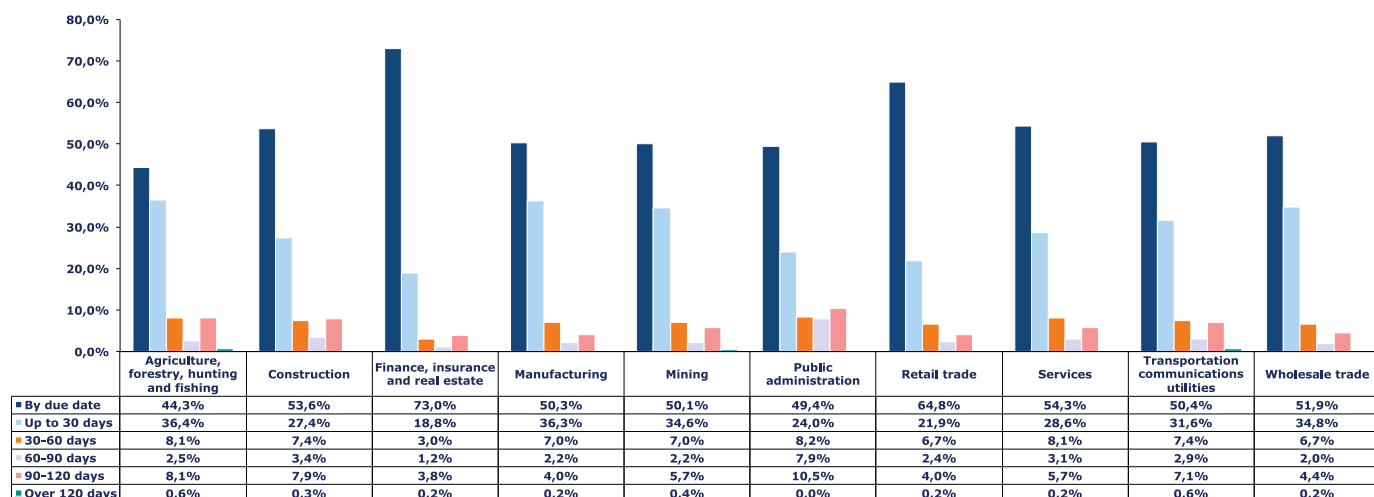


GRAFICO 21.3 FONTE: CRIBIS D&B

Nel Grafico 21.3 è possibile analizzare il dettaglio delle abitudini di pagamento delle imprese turche in relazione al macrosettore di appartenenza. Dall'analisi settoriale emerge un contesto abbastanza eterogeneo, con performance piuttosto differenti fra i vari comparti considerati. Il settore che si contraddistingue per un comportamento di pagamento più equilibrato è "Finance, insurance and real estate": in questo caso, infatti, le aziende riescono a pagare entro i termini previsti nel 73% dei casi (+20% sulla media nazionale). Per i comparti dell'agricoltura e della pubblica amministrazione, invece, si osserva una quota di pagamento regolare più bassa e inferiore al 49,5%. Il pagamento in ritardo si concentra nella classe "Up to 30 days" con percentuali più elevate per "Agriculture, forestry, hunting and fishing" (36,4%) e "Manufacturing" (36,3%), mentre le classi intermedie (fra 30 e 90 giorni medi) registrano una maggiore concentrazione in corrispondenza del macrosettore "Public administration" pari al 16,1%

del totale. Infine, il pagamento con un ritardo più grave (oltre 90 giorni medi) mostra situazioni più critiche sempre nel comparto "Public administration", con una quota del 10,5% in questa classe (+4,5% rispetto alla media nazionale).

Lo scenario dei pagamenti 2012 individuato per la Turchia evidenzia una situazione complessa con performance piuttosto eterogenee, specialmente fra i comparti merceologici. Se da un lato, infatti, oltre la metà delle aziende turche riesce a gestire le transazioni commerciali nei termini prestabiliti (52,7%), dall'altro i ritardi gravi (oltre 90 giorni medi) interessano il 6% del totale e collocano il Paese al di sotto delle medie osservate nel contesto internazionale. Dall'approfondimento settoriale emergono situazioni più critiche per i comparti "Public administration" e "Agriculture, forestry, hunting and fishing" che mostrano percentuali di "cattivi pagatori" superiori all'8% e alla media nazionale.

22.1 Italia

Di seguito l'opinione di **Marco Preti, Amministratore Delegato di CRIBIS D&B**, sullo scenario economico e la situazione dei pagamenti in Italia.

“Secondo il Bollettino Economico di Banca d'Italia (Aprile 2013) l'attività economica dell'area dell'euro pare essersi stabilizzata nel primo trimestre dell'anno, dopo la forte contrazione del Pil nel quarto trimestre 2012.

Tuttavia, la domanda interna rimane debole e prosegue il calo dell'inflazione, scesa sotto il 2 per cento per la prima volta dal 2010. Anche in Italia la flessione del Pil si sarebbe attenuata, ma restano molto incerte le condizioni finanziarie e l'evoluzione della fiducia delle imprese. Gli andamenti osservati nei primi mesi del 2013 indicano il protrarsi della debolezza del quadro occupazionale italiano (a febbraio il tasso di disoccupazione ha raggiunto l'11,6%) e della flessione dei prestiti alle imprese e alle famiglie, seppur a un ritmo inferiore rispetto alla seconda metà del 2012.

I pagamenti si confermano lo specchio più fedele dello stato delle imprese. Analizzando i ritardi oltre i 30 giorni emerge chiaramente come le economie più in difficoltà sono anche quelle che mostrano la percentuale di pagamenti in ritardo oltre i 30 giorni superiore al 10%, come Portogallo (23,9%), Spagna (14,5%) e Italia (10,5%). In Italia dal 2010 la percentuale di aziende con ritardi superiore ai 30 giorni è infatti più che raddoppiata, soprattutto nel Nord Ovest e nel settore del commercio al dettaglio.

Se analizziamo poi le micro imprese, che rappresentano numericamente la parte più ampia dell'economia italiana, si nota come siano allo stesso tempo quelle con la percentuale più alta di pagamenti alla scadenza, sia quelle con la percentuale maggiore di pagamenti oltre i 30 giorni. Un dato che dimostra come queste realtà possano meno di altre permettersi di finanziarsi ritardando i pagamenti, avendo poco potere contrattuale, e soffrono maggiormente la crisi e vedono la loro solidità finanziaria deteriorarsi più velocemente.”

Questi fenomeni sono spiegati da 3 elementi che stanno caratterizzando la vita delle aziende in questi ultimi anni. Prima di tutto, continua il processo di istituzionalizzazione dei ritardi dei pagamenti, cioè la trasformazione dei ritardi in termini contrattuali. Le aziende

non vogliono perdere clienti e fatturato e quindi concedono qualcosa nei termini di pagamento.

Da alcune nostre ricerche emerge che il 73,5% delle aziende è disponibile a concedere dilazioni di pagamento e che l'88% delle aziende ha notato negli ultimi 12 mesi un incremento delle richieste di aumento dei termini di pagamento da parte dei clienti.

Il secondo elemento, e forse il più grave, è la polarizzazione dei comportamenti. Alcune aziende non riescono più a stare sul mercato e ritardano oltre modo il saldo delle fatture. Basti pensare all'andamento dei fallimenti, aumentati del 65% rispetto al 1Q 2009, con quasi 40 imprese fallite al giorno, o al fatto che le aziende dichiarano che oltre il 63% degli insoluti gravi proviene da clienti con anzianità di fornitura superiore ai 3 anni. Aumentano anche le perdite sui crediti che per quasi il 18% delle aziende sono superiori al 4% del fatturato. Il terzo elemento è l'unico positivo, anche se non a costo zero. Le aziende hanno messo negli ultimi anni sempre più la gestione dei pagamenti al centro della propria gestione finanziaria e certamente la gestione dei pagamenti è uno dei fattori decisi per rimanere sul mercato. Le aziende hanno investito molto in nuove strategie di gestione della clientela come un più attento monitoraggio, nuove policy commerciali e, in alcuni casi, anche in un ampliamento della struttura di credit management. Molto diffusa anche l'adozione di procedure di recupero dei crediti più tempestive e strutturate.

Le imprese hanno investito molto in procedure e strumenti come quelli di CRIBIS D&B che consentano di intercettare tempestivamente i segnali deboli di deterioramento dell'affidabilità dei propri partner, di mantenere sotto controllo la capacità del proprio portafoglio clienti di generare ricavi, di intervenire tempestivamente con azioni di prevenzione e limitazione del rischio e, soprattutto, di fare previsioni sui propri flussi di cassa. Un'operazione non a costo zero ma che riteniamo potrà dare benefici concreti anche dopo la fine della crisi. Per trovare conferma di questa maggiore attenzione, è sufficiente considerare che i partecipanti al nostro programma CRIBIS iTRADE - la prima soluzione in Italia per la condivisione delle informazioni sui comportamenti di pagamento e il più ampio patrimonio di informazioni sui pagamenti commerciali - sono cresciuti esponenzialmente dall'inizio della crisi, portando a più che raddoppiare le esperienze di pagamento disponibili all'interno del sistema.”

22.1 Termini di pagamento

In questo primo paragrafo dell'analisi dettagliata delle dinamiche delle performance di pagamento delle aziende italiane vengono esaminati i termini contrattuali di pagamento più utilizzati nelle diverse aree geografiche della penisola.

Nel 2012 l'andamento delle condizioni contrattuali conferma il trend osservato negli ultimi anni: il termine compreso fra i 30 e i 60 giorni dalla stipula del contratto resta ancora la modalità prescelta dalle imprese italiane.

■ TERMINI DI PAGAMENTO IN ITALIA, 2007 - 2012			
	Up to 30 days	30 - 60 days	Over 60 days
ITALY TOTAL			
2007	5,9%	85,7%	8,5%
2011	0,9%	92,9%	6,2%
2012	0,8%	90,7%	8,5%
NORTHWEST			
2007	4,6%	88,4%	7,0%
2011	0,6%	93,5%	5,9%
2012	0,7%	90,6%	8,7%
NORTHEAST			
2007	9,8%	81,5%	8,7%
2011	0,6%	92,4%	7,0%
2012	0,5%	92,0%	7,5%
CENTER			
2007	4,9%	86,2%	8,9%
2011	1,1%	93,2%	5,7%
2012	0,9%	90,6%	8,5%
SOUTH			
2007	6,2%	86,1%	7,7%
2011	2,4%	91,4%	6,2%
2012	1,7%	87,8%	10,5%
ISLANDS			
2007	4,7%	83,1%	12,2%
2011	1,1%	93,5%	5,4%
2012	1,3%	88,8%	8,5%

TABELLA 22.1.1 FONTE: CRIBIS D&B

■ TERMINI DI PAGAMENTO IN ITALIA, TREND 2007 - 2012

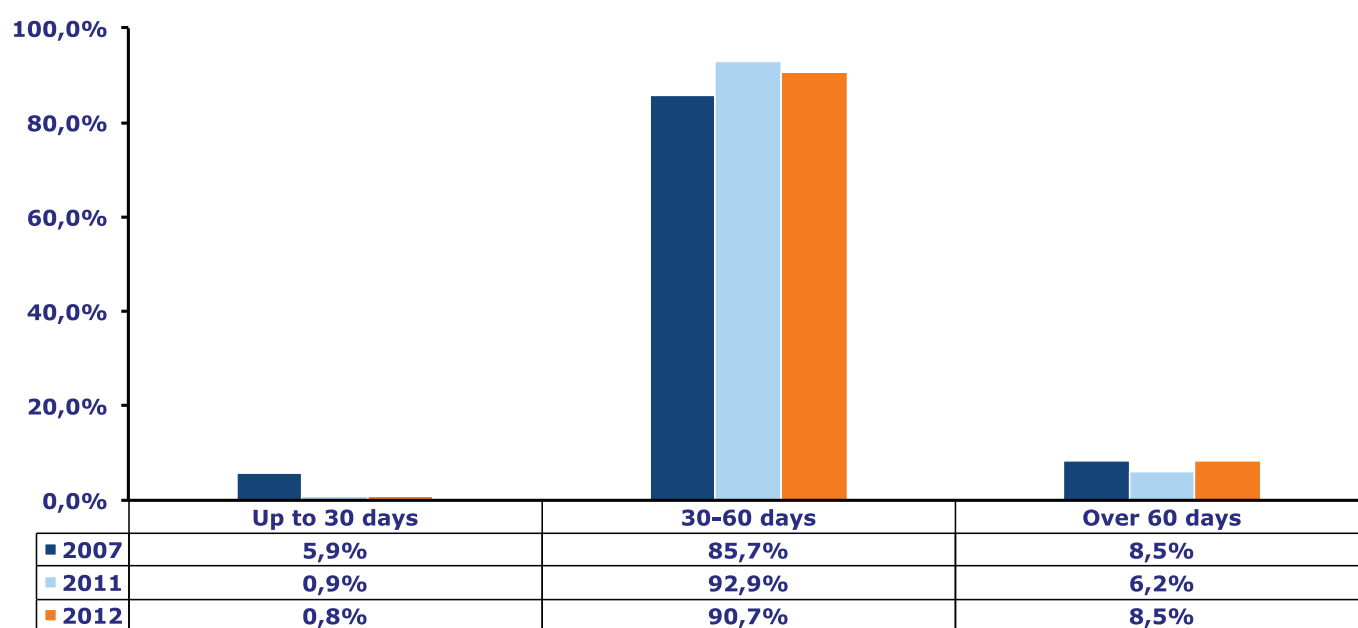


GRAFICO 22.1.2 FONTE: CRIBIS D&B

Analizzando in maniera più dettagliata la situazione nazionale (Grafico 22.1.2), è possibile osservare una sostanziale stabilità rispetto a quanto registrato nel 2011 per i termini inferiori ai 30 giorni (-0,1%), mentre aumenta del 2,3% la percentuale di aziende che utilizzano più di 60 giorni come termini di pagamento e diminuisce del 2,2% la concentrazione nella fascia "30-60 days". Rispetto a sei anni fa è

possibile osservare una forte riduzione della quota di aziende nella classe "Up to 30 days": si è passati, infatti, dal 5,9% del 2007 allo 0,8% degli ultimi mesi. Si conferma, quindi, la maggiore tendenza delle aziende italiane a utilizzare termini contrattuali compresi fra i 30 e i 60 giorni, ma allo stesso tempo si osserva un trend in crescita per i termini di pagamento più lunghi (oltre 60 giorni).

■ TERMINI DI PAGAMENTO IN ITALIA PER AREA GEOGRAFICA, 2012

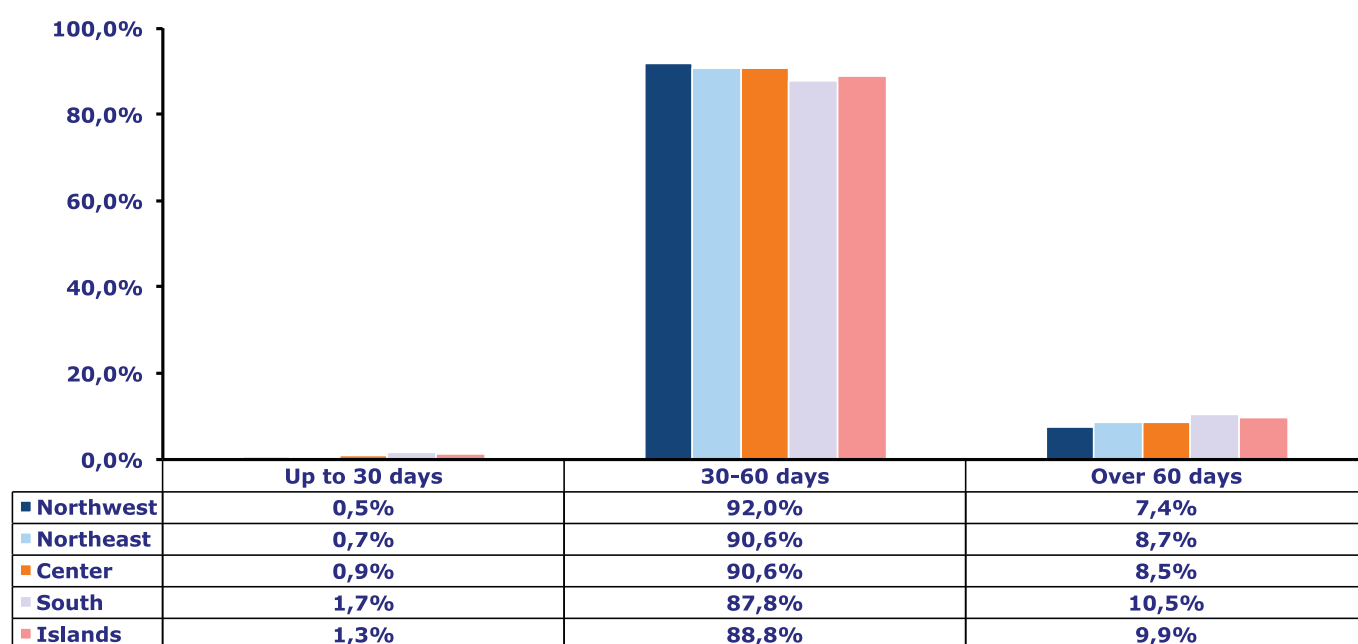


GRAFICO 22.1.3 FONTE: CRIBIS D&B

Il Grafico 22.1.3 permette di osservare la distribuzione dei termini di pagamento in Italia in relazione alle diverse aree geografiche di appartenenza delle aziende analizzate.

È confermato quanto osservato a livello nazionale: infatti, indipendentemente dalla collocazione geografica di riferimento, le imprese italiane prediligono la stipula dei contratti con termini di pagamento compresi fra i 30 e i 60 giorni (valori superiori all'87%). Il Sud e le Isole sono le aree che evidenziano una maggiore percentuale di aziende che scelgono delle condizioni contrattuali superiori ai 60 giorni (almeno il 9,9% del totale), mentre si assesta al 7,4% per il Nord Est.

In relazione alla scadenza inferiore ai 30 giorni, si osserva una concentrazione maggiore per il Sud con l'1,7% del totale, mentre per l'Italia settentrionale e centrale resta sotto l'1%.

Rispetto al 2011 i cambiamenti sono stati più rilevanti per il Sud: i termini contrattuali superiori ai 60 giorni hanno guadagnato 4,3 punti percentuali, mentre la concentrazione nella classe "30-60 gg" è diminuita del 3,6%.

Le variazioni sono molto consistenti, invece, per il Nord Est se si confrontano i risultati del 2012 con il 2008: il delta relativo alla classe centrale ("30-60 gg") supera l'11%, mentre i termini inferiori ai 30 giorni diminuiscono di 8 punti percentuali.

22.2 Analisi dei pagamenti

Una prima indicazione sulle dinamiche delle performance nei pagamenti in Italia ci viene fornita dalla Tabella 22.2.1 in cui è riportato il trend degli ultimi anni della percentuale di aziende che hanno fatto fronte ai propri impegni entro i termini stabiliti.

Il pagamento puntuale conferma il trend negativo iniziato già negli scorsi anni: infatti, la quota di "buoni pagatori" ha subito un decremento dell'1,4% rispetto al 2011 e si assesta al 44,3% del totale.

Inoltre, la percentuale di pagatori regolari resta ancora distante dai valori registrati prima della crisi economica finanziaria (50,8% nel 2007 e 49,6% nel 2008). Da segnalare la riduzione del gap con il livello medio europeo: nel 2012 il pagamento puntuale ha interessato il 5,2% in più di aziende italiane rispetto al corrispettivo europeo, mentre nel 2007 il gap con il dato aggregato Europa era di 9,8 punti percentuali a favore dell'Italia.

Analizzando il trend della percentuale di aziende che tendono a pagare mediamente con più di 90 giorni di ritardo, si riscontrano cambiamenti evidenti (Tabella 22.2.2).

La variabile in oggetto ha, infatti, subito un incremento di quasi due punti percentuali in 12 mesi, raggiungendo il 2,7% del totale e superando il valore registrato nel 2007.

Rispetto alla media europea, il nostro Paese continua ad avere una percentuale minore di gravi ritardatari (-0,6%), in linea con quanto rilevato nei sei anni precedenti.

■ PERCENTUALE DI AZIENDE IN ITALIA CON PAGAMENTI PUNTUALI, 2007 – 2012

	2007	2011	2012
Italy	50,8%	45,7%	44,3%
Europe	41,0%	37,8%	39,1%

TABELLA 22.2.1 FONTE: CRIBIS D&B

■ PERCENTUALE DI AZIENDE IN ITALIA CON RITARDI DI PAGAMENTO SUPERIORI AI 90 GIORNI, 2007 – 2012

	2007	2011	2012
Italy	2,3%	0,8%	2,7%
Europe	4,1%	3,1%	3,3%

TABELLA 22.2.2 FONTE: CRIBIS D&B

■ ABITUDINI DI PAGAMENTO IN ITALIA PER CLASSI DI RITARDO, 2007 – 2012

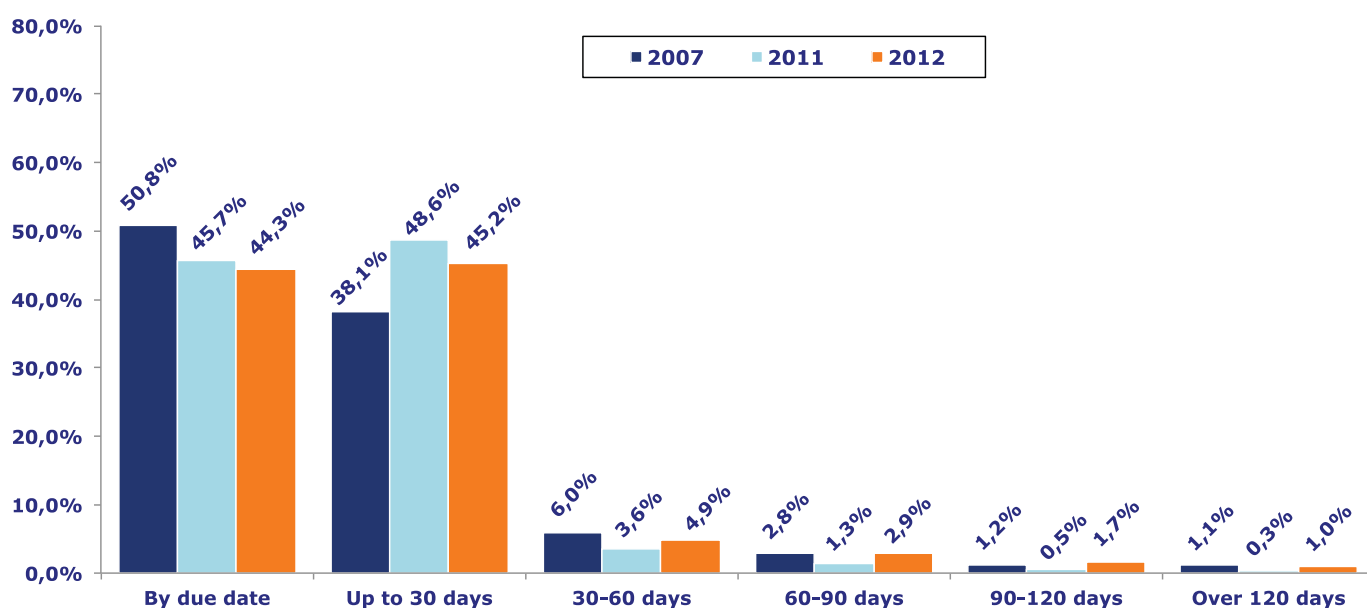


GRAFICO 22.2.3 FONTE: CRIBIS D&B

Approfondiamo, ora, lo scenario dei pagamenti italiani analizzando il Grafico 22.2.3 in cui sono riportate nel dettaglio le abitudini di pagamento stratificate per classi di ritardo. Nel 2012 si osserva una riduzione della quota di pagatori puntuali e dei ritardatari moderati (fino a 30 giorni medi), a fronte di un incremento dei ritardatari più gravi, soprattutto in corrispondenza di chi regola le transazioni commerciali con un ritardo medio superiore ai 60 giorni oltre il termine. Infatti, il pagamento regolare ha registrato un peggioramento di 1,4 punti percentuali rispetto al 2011, assestandosi nel 2012 al 44,3% del totale e restando ancora molto distante dal

valore registrato nel 2007 (50,8%). La concentrazione nella fascia di ritardo "Fino a 30 gg" vede, invece, una riduzione del 3,4% e ed è pari al 45,2% del totale. Il pagamento con un ritardo medio compreso fra i 30 e i 90 giorni interessa il 7,8% delle aziende italiane, contro il 4,9% registrato nel 2011 e l'8,8% nel 2007.

Si rileva, infine, il peggioramento osservato per il ritardo più grave (oltre 90 giorni medi) che subisce un incremento di quasi due punti percentuali sull'anno precedente.

Il Grafico 22.2.4 permette di focalizzare l'attenzione sul trend del

TREND PAGAMENTI PUNTUALI E RITARDI OLTRE I 90 GIORNI, 2007 – 2013

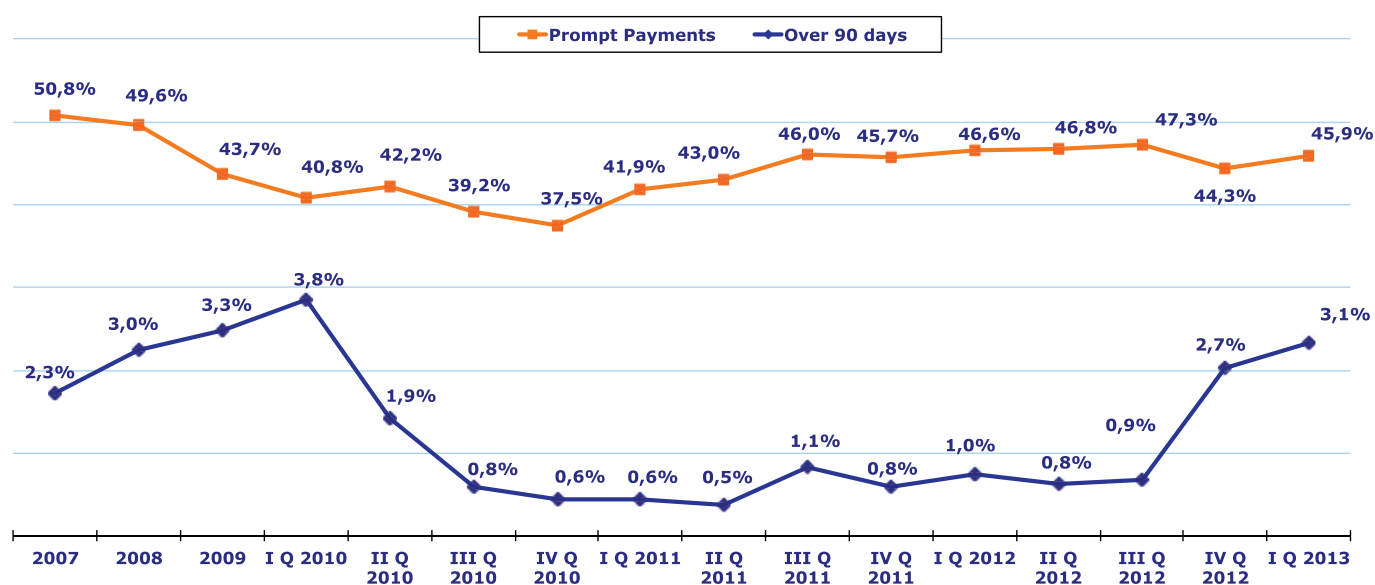


GRAFICO 22.2.4 FONTE: CRIBIS D&B

pagamento puntuale e del ritardo più grave (oltre 90 giorni medi) in Italia e di avere un dettaglio maggiore sulle dinamiche dell'ultimo anno, grazie al dato puntuale relativo ai singoli trimestri del 2012. In relazione al pagamento puntuale, si rileva un significativo peggioramento negli ultimi mesi del 2012: infatti, dopo il segnale positivo del terzo trimestre in cui i "buoni pagatori" erano cresciuti e avevano raggiunto il 47,3% del totale, si è osservato un decremento che ha portato al 44,3% nell'ultima parte dell'anno (meno di quanto registrato a fine 2011). Il trend trova conferma nell'anticipazione dei primi dati del 2013: infatti, nonostante un leggero

incremento, la percentuale di aziende appartenenti a questa categoria si mantiene distante dai valori osservati nel 2007 e 2008. Per i gravi ritardi, invece, si osserva un peggioramento consistente a Dicembre 2012 con il 2,7% di aziende italiane che tendono a pagare con un ritardo medio superiore ai 90 giorni e una crescita dell'1,8% sul trimestre precedente. A questo proposito occorre segnalare sia l'incremento della concentrazione in questa classe di ritardo rispetto allo stesso periodo del 2010 e del 2011 (non si superava lo 0,8%) sia l'ulteriore peggioramento identificato nei primi mesi del 2013 (3,1% del totale).

■ **VARIAZIONI DELLE ABITUDINI DI PAGAMENTO IN ITALIA, 2007 - 2012**

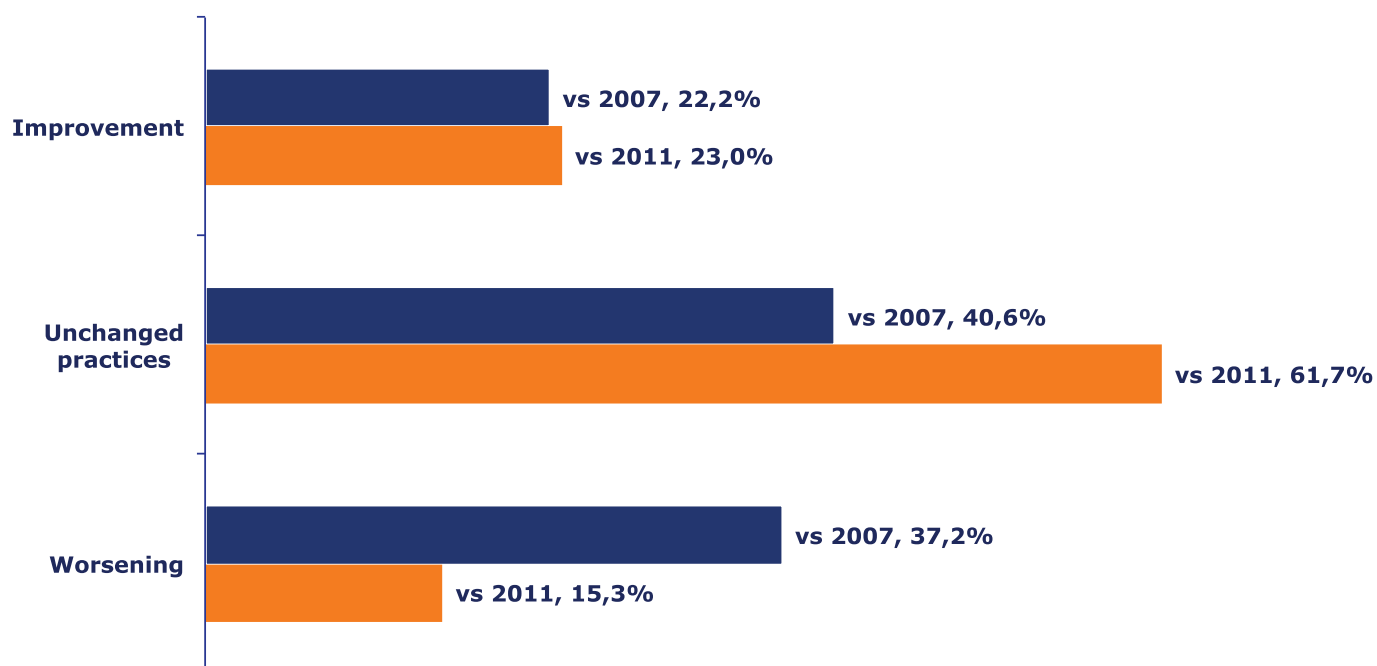


GRAFICO 22.2.5 FONTE: CRIBIS D&B

Osserviamo, con il Grafico 22.2.5, come sono variate le performance delle aziende italiane negli ultimi sei anni. Rispetto al 2011, le abitudini medie sono peggiorate per il 15,3% delle aziende, mentre per il 61,7% sono rimaste invariate e per il 23% sono migliorate. Se consideriamo il 2007, invece, possiamo individuare un'elevata quota di aziende che ha peggiorato la propria performance di pagamento (37,2% del totale) contro un 40,6% di casi in cui le abitudini

medie di pagamento non sono cambiate.

Anche il 2012 conferma il trend individuato negli scorsi anni in Italia per lo scenario dei pagamenti in riferimento alla dimensione aziendale (Grafico 22.2.6). Infatti, sono ancora le Micro aziende (buona parte del mercato italiano) a distinguersi per un comportamento più equilibrato nella gestione delle transazioni commerciali

■ ABITUDINI DI PAGAMENTO IN ITALIA PER TIPOLOGIA DI AZIENDA, 2012

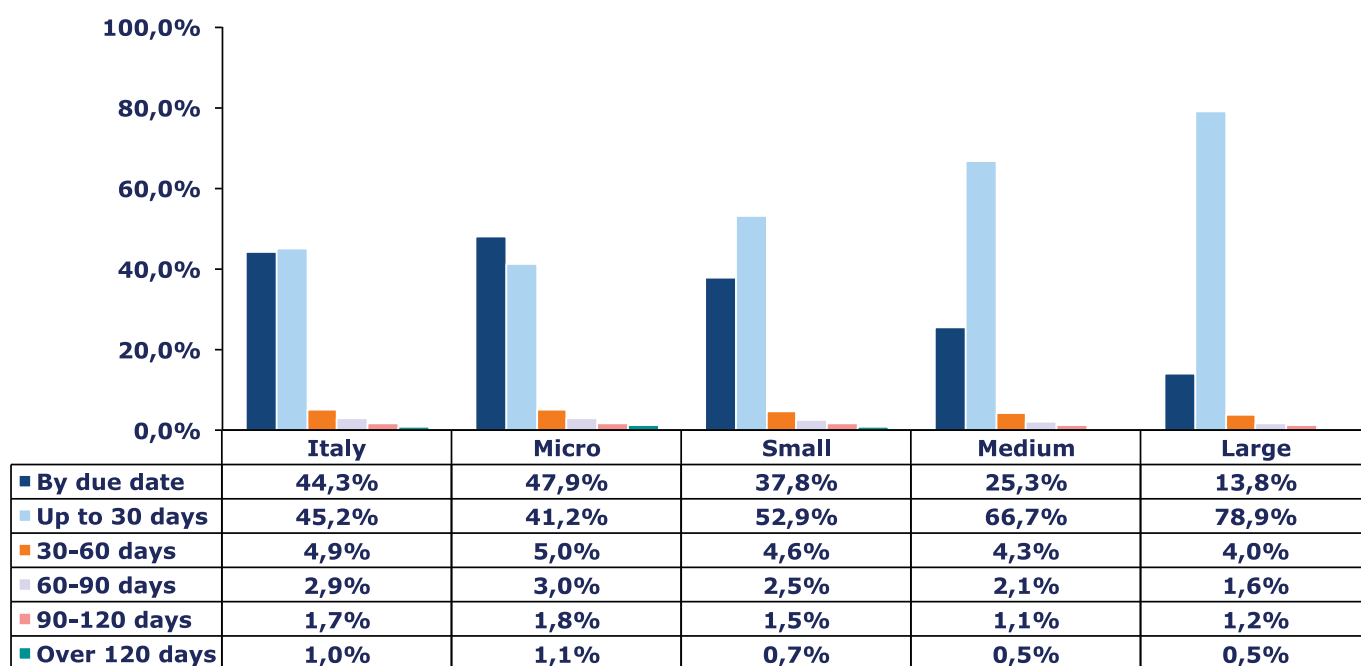


GRAFICO 22.2.6 FONTE: CRIBIS D&B

entro i termini pattuiti. La percentuale di pagamento regolare per questa categoria è pari al 47,9% con un vantaggio sul livello medio nazionale di 3,6 punti percentuali, mentre il pagamento non puntuale si concentra nelle classi di ritardo "Fino a 30 gg" (41,2%) e "30-60 gg" (5%). Le Piccole realtà tendono a pagare con un ritardo medio compreso fra 1 e 30 giorni oltre il termine (52,9%), a discapito del pagamento puntuale pari al 37,8%. Le Medie e Grandi realtà,

invece, registrano delle abitudini di pagamento piuttosto differenti rispetto alle due classi più piccole. Infatti, il pagamento regolare è fortemente ridotto (25,3% per le prime e solo 13,8% per le seconde), a fronte di una percentuale di pagamento con un ritardo medio inferiore ai 30 giorni superiore al 66% dei casi. Inoltre, solo l'1,7% delle Grandi imprese paga con un ritardo superiore ai 90 giorni medi, contro il 2,7% rilevato a livello nazionale e il 2,9% delle realtà Micro.

■ VARIAZIONI DELLE ABITUDINI DI PAGAMENTO IN ITALIA PER TIPOLOGIA DI AZIENDA, 2012 vs 2007

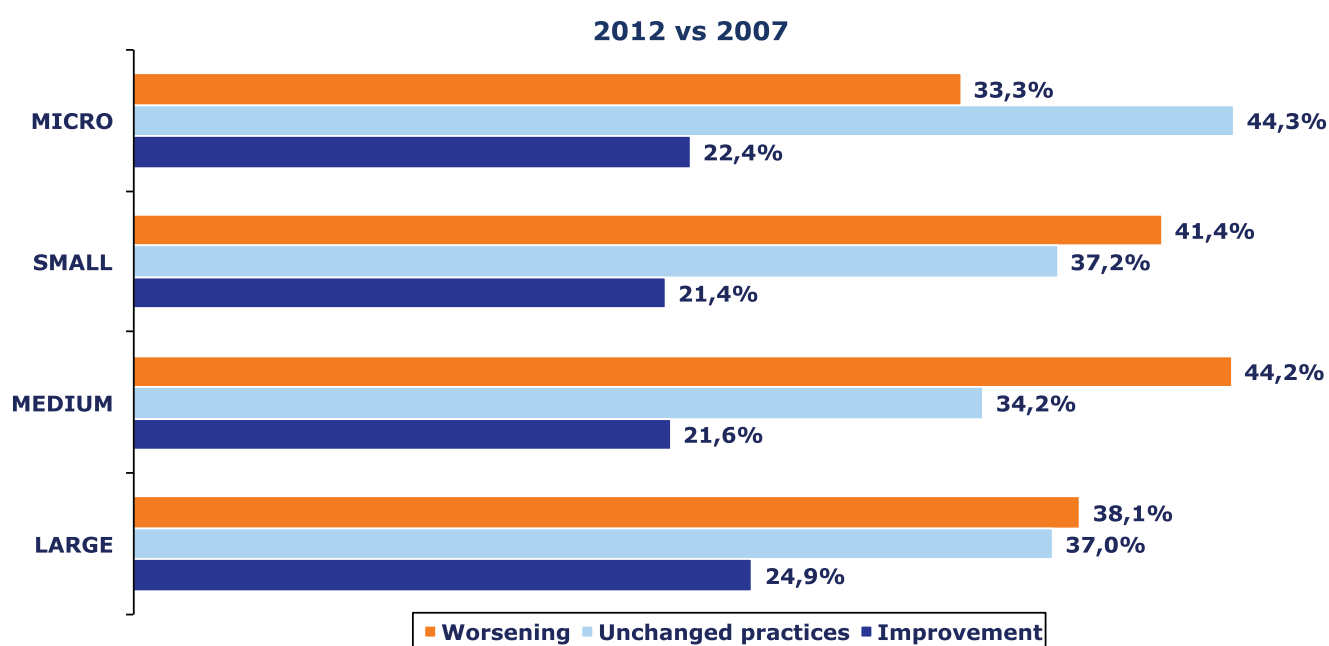


GRAFICO 22.2.7 FONTE: CRIBIS D&B

Il Grafico 22.2.7 consente di analizzare nel dettaglio come sono variate fra 2007 e 2012 le abitudini medie di pagamento delle aziende italiane in relazione alla loro dimensione. Le Micro imprese mostrano una maggiore percentuale di casi in cui le abitudini sono rimaste invariate (44,3%), mentre i peggioramenti si assestano al 33,3% del totale.

Per le Piccole e Medie realtà, invece, si osserva una quota maggio-

re di aziende interessate da abitudini di pagamento peggiori rispetto al 2007 (41,4% per le prime e 44,2% per le seconde), mentre le abitudini medie sono rimaste invariate per un terzo del campione circa.

Le Grandi aziende, infine, registrano dei valori simili in corrispondenza del peggioramento e delle abitudini invariate, ma mostrano una maggiore quota di casi in miglioramento (24,9% del totale).

Procediamo ora con l'analisi delle abitudini medie di pagamento delle aziende italiane in relazione alla regione di appartenenza.

Se a livello aggregato Italia, come analizzato in precedenza nel Grafico 22.2.3, si rileva una percentuale del 44,3% di aziende che mediamente pagano rispettando il termine stabilito e del 2,7% che lo fanno con oltre 90 giorni di ritardo, nella Tabella 22.2.8 è possibile visualizzare queste classi di ritardo con riferimento alle diverse zone e regioni d'Italia.

Considerando le macroaree geografiche, il Nord Est presenta una quota di pagatori oltre i 90 giorni medi inferiore al dato medio rilevato in Italia (1,7% vs 2,7%) ed esibisce una buona performance in relazione al pagamento puntuale: infatti, per tutto il campione di riferimento si osserva una concentrazione di aziende che riescono a regolare le transazioni commerciali alla scadenza superiore al 49% (52,2% nel caso dell'Emilia Romagna).

Situazione positiva anche per il Nord Ovest, dove la quota di pagamento puntuale è pari al 47,6% del totale (48,8% per la Lombardia). I pagatori regolari nell'Italia centrale si mantengono al di sopra del livello medio nazionale, ad eccezione del Lazio con il 33,4% nella classe considerata.

Situazione più problematica quella riscontrata nell'Italia meridionale e insulare, dove tutte le regioni presentano una quota di aziende puntuali inferiore al dato aggregato: per Campania, Calabria, Sardegna e Sicilia la concentrazione in questa categoria resta al di sotto del 33,4%. Inoltre, per i ritardi più gravi (oltre 90 giorni) la peggiore performance spetta alla Campania con il 5,4% delle sue imprese e un delta del 2,7% circa con il dato aggregato Italia.

Solo la Basilicata si contraddistingue per una migliore performance di pagamento rispetto alle altre regioni meridionali: il pagamento alla scadenza interessa, infatti, il 43,1% delle sue aziende, mentre i ritardi oltre i 90 giorni medi il 3,1%.

■ MODALITA' DI PAGAMENTO NELLE REGIONI ITALIANE, 2012

Payments in Italian Regions		2012
AREA	By due date	Payments made 90 days over terms
Northeast	50,7%	1,7%
EMILIA ROMAGNA	52,2%	2,8%
FRIULI	50,5%	1,7%
TRENTINO	51,4%	1,1%
VENETO	49,4%	1,8%
Northwest	47,6%	1,9%
LIGURIA	41,8%	2,4%
LOMBARDY	48,8%	1,8%
PIEDMONT	47,2%	1,9%
AOSTA VALLEY	47,6%	1,4%
Center	41,0%	3,3%
LAZIO	33,4%	4,2%
MARCHE	47,2%	2,8%
TUSCANY	44,9%	2,6%
UMBRIA	46,8%	2,8%
South and Islands	35,4%	4,5%
ABRUZZO	41,7%	3,8%
BASILICATA	43,1%	3,1%
CALABRIA	33,3%	4,8%
CAMPANIA	32,1%	5,4%
MOLISE	36,9%	4,9%
PUGLIA	40,3%	3,4%
SARDINIA	33,1%	4,4%
SICILY	33,4%	4,9%
ITALY	44,3%	2,7%

TABELLA 22.2.8 FONTE: CRIBIS D&B

■ ABITUDINI DI PAGAMENTO IN ITALIA PER MACROAREA GEOGRAFICA, 2012

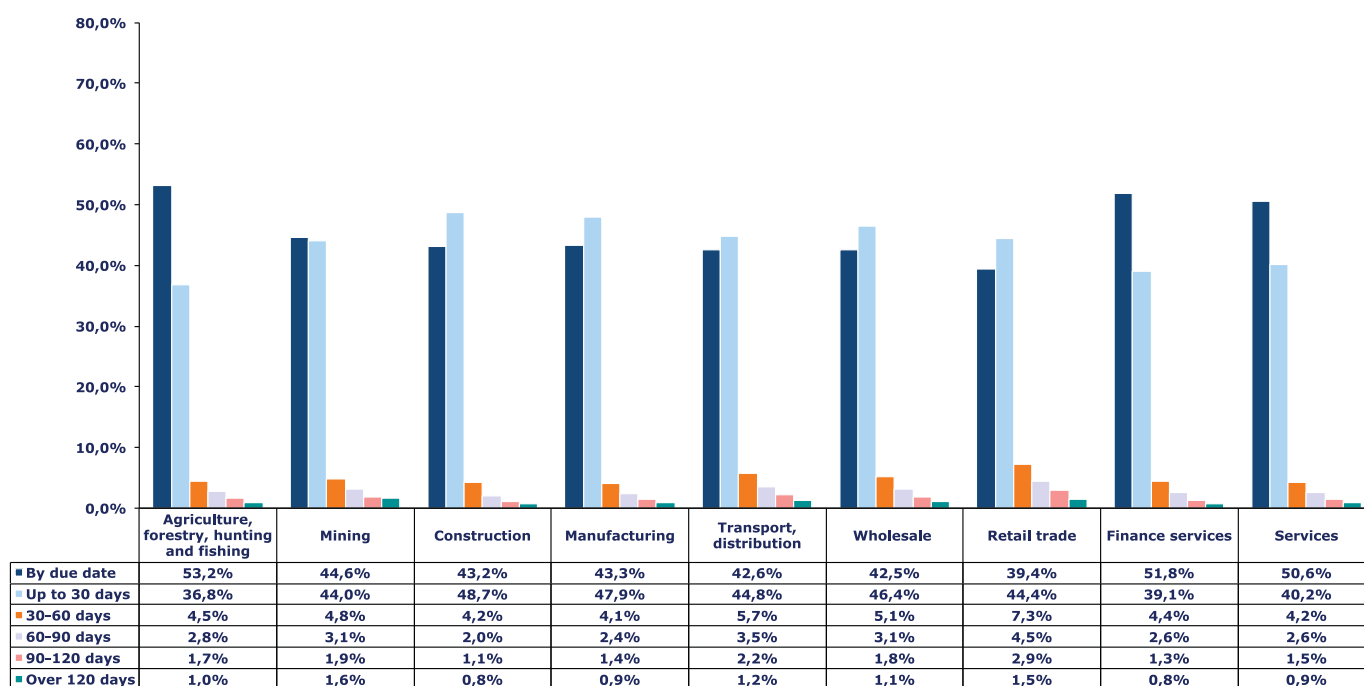


GRAFICO 22.2.9 FONTE: CRIBIS D&B

Nel Grafico 22.2.9 viene riportato il dettaglio dei pagamenti in Italia per classi di ritardo e area geografica di riferimento.

Come osservato già negli scorsi anni, la regolazione delle transazioni commerciali nel Sud Italia e nel Nord Italia appare abbastanza differente. Infatti, mentre le imprese dell'Italia settentrionale mostrano una maggiore tendenza a rispettare i termini pattuiti e a contenere il ritardo, se presente, entro i 30 giorni medi, nell'Italia meridionale i pagamenti sono meno puntuali e i ritardi tendono ad avere un maggior peso. La percentuale di pagamento regolare per

Sud e Isole è pari al 35,4% con un divario rispetto al livello medio nazionale di quasi 9 punti percentuali, mentre il 48,3% del totale si concentra nella classe di ritardo "Fino a 30 gg" e il 7,3% in quella "30-60 gg". Il ritardo oltre i 60 giorni medi interessa, invece, il 9% delle aziende meridionali e insulari (4,5% oltre i 90 giorni medi). Nel Nord la buona performance nei pagamenti è testimoniata dalle migliori percentuali del pagamento puntuale (50,7% per il Nord Est e 47,6% per il Nord Ovest) e dal valore più contenuto dei casi in cui il ritardo medio supera i 60 giorni (non superiore al 4,1%).

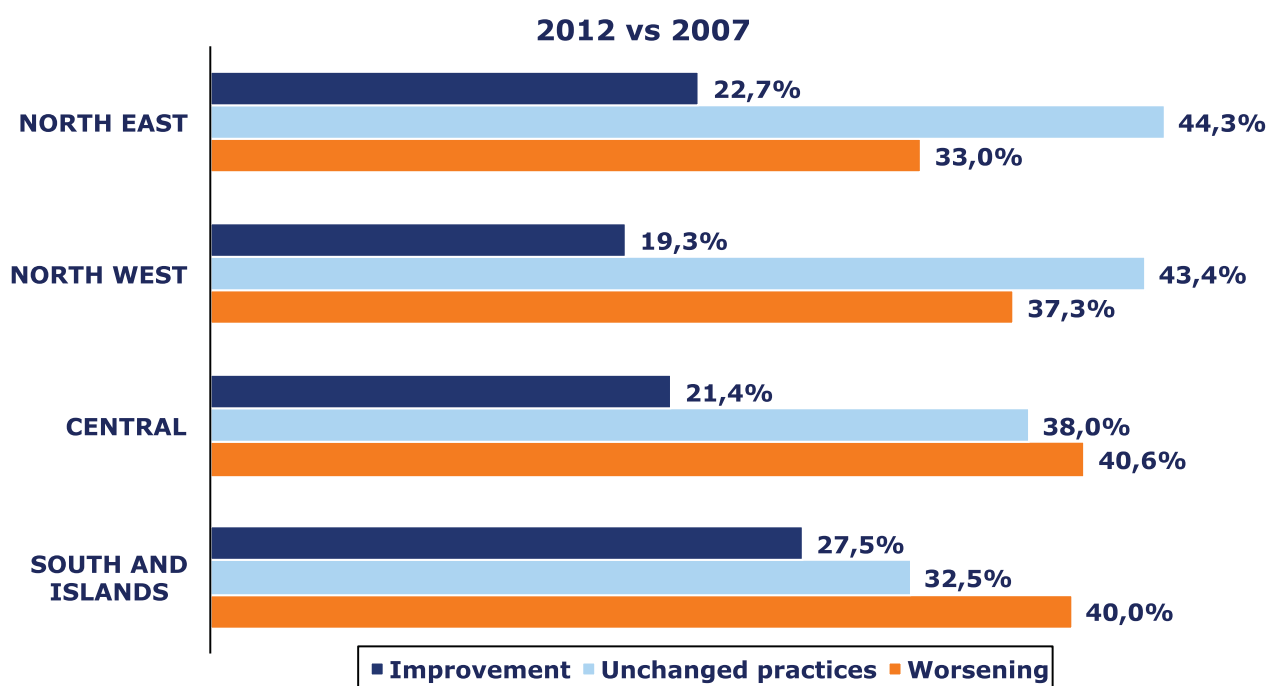
■ VARIAZIONI DELLE ABITUDINI DI PAGAMENTO IN ITALIA PER MACROAREA GEOGRAFICA, 2012 vs 2007


GRAFICO 22.2.10 FONTE: CRIBIS D&B

Infine, il Centro si colloca in una posizione intermedia con il 41% di aziende che pagano rispettando i termini pattuiti e il 3,3% di gravi ritardatari (oltre 90 giorni medi).

Analizziamo, ora, come sono variate le abitudini medie nei pagamenti delle aziende italiane a seconda della macroarea geografica di appartenenza (Grafici 22.2.10). Se valutiamo l'evoluzione delle abitudini di pagamento dell'ultimo anno rispetto al 2007 possiamo osservare due scenari distinti. Il Nord Est e il Nord Ovest mostrano

una maggiore percentuale di casi in cui le abitudini sono rimaste invariate (al di sopra del 43% del totale), mentre i casi in cui si è registrato un peggioramento oscillano tra il 33% e il 37,3%.

Per Sud e Isole, invece, si osserva una concentrazione maggiore nella categoria "Peggioramento" con il 40%, a discapito delle abitudini invariate e dei miglioramenti che interessano, rispettivamente, il 32,5% e il 27,5% delle aziende. Scenario simile, infine, anche per l'Italia centrale con il 40,6% di casi in cui le abitudini sono peggiorate e il 38% di situazioni stabili nel tempo.

■ ABITUDINI DI PAGAMENTO IN ITALIA PER SETTORE MERCEOLOGICO, 2012

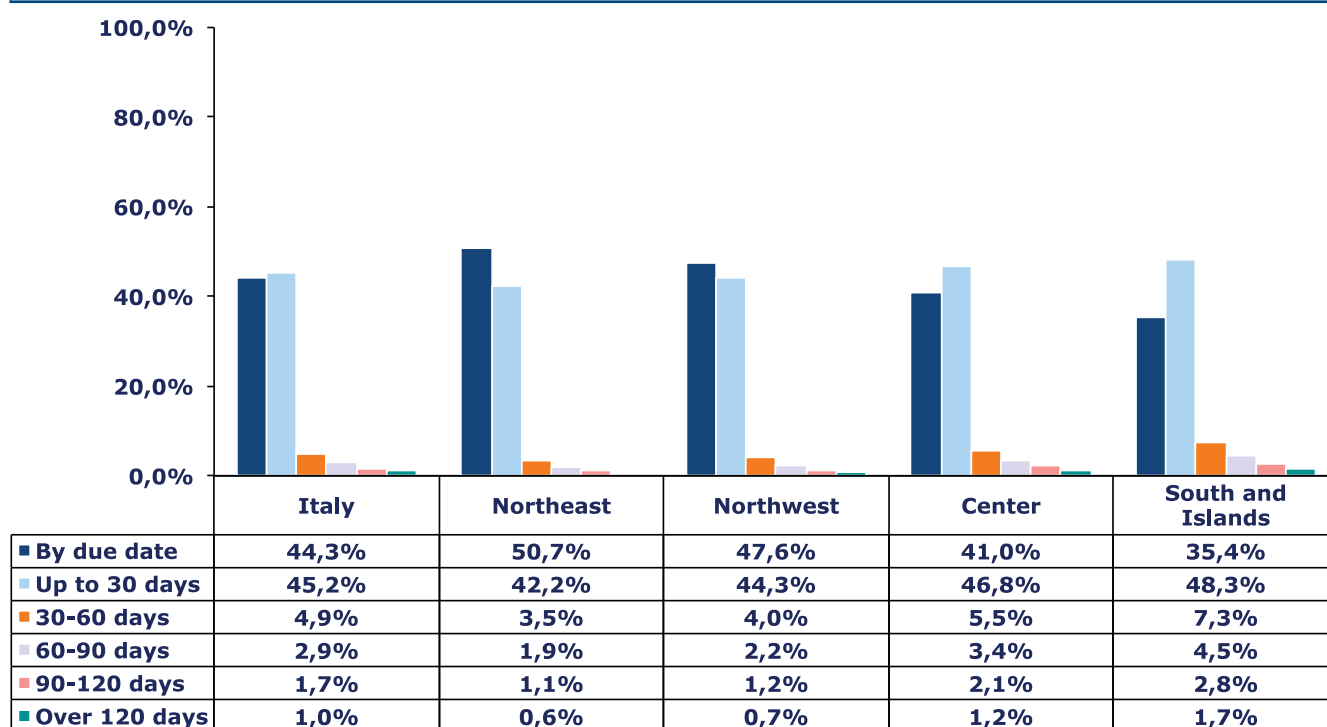


GRAFICO 22.2.11 FONTE: CRIBIS D&B

Valutiamo, con il Grafico 22.2.11, le abitudini di pagamento delle aziende italiane in relazione al macrosettore di riferimento.

Le migliori performance di pagamento spettano all'Agricoltura, ai Servizi finanziari e ai Servizi vari con una concentrazione pari ad almeno il 50,6% di pagatori puntuali.

I Trasporti e il Commercio (ingrosso e dettaglio), invece, registrano i valori più bassi in corrispondenza del pagamento alla scadenza (non più del 42,6%).

Emerge una tendenza diffusa a regolare le transazioni commerciali con un ritardo medio compreso fra uno e trenta giorni oltre i termini pattuiti: tutti i comparti, infatti, registrano almeno il 36% nella classe di ritardo in oggetto, con valori superiori al 47% per l'Edilizia e l'Industria e produzione.

La quota maggiore di aziende che pagano con un ritardo intermedio (fra i 30 e i 90 giorni medi) è quella del Commercio al dettaglio (11,8%), seguono i Trasporti (9,2%).

■ VARIAZIONI DELLE ABITUDINI DI PAGAMENTO IN ITALIA PER SETTORE MERCEOLOGICO, 2007 – 2012

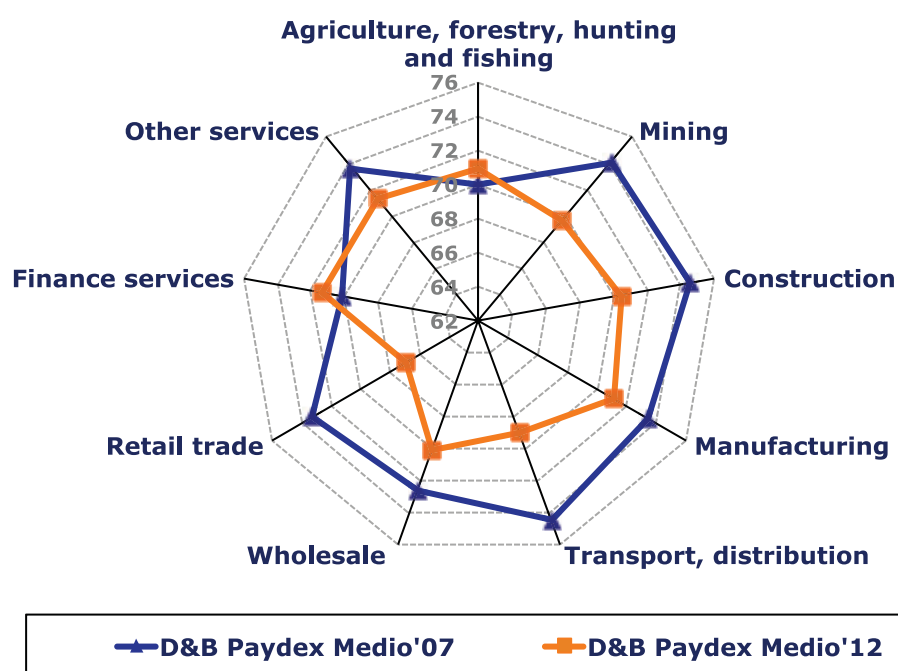


GRAFICO 22.2.12 FONTE: CRIBIS D&B

Infine, in relazione al ritardo più grave, la performance peggiore nei pagamenti viene esibita dal Commercio al dettaglio con il 4,4% di aziende che pagano con più di 90 giorni medi di ritardo.

Il Grafico 22.2.12 permette di analizzare quali sono stati i cambiamenti delle abitudini di pagamento nei macrosettori italiani fra 2007 e 2012 in termini di variazioni medie dell'indicatore statistico D&B Paydex. Ad eccezione dell'Agricoltura e dei Servizi finanziari

per cui l'indicatore è aumentato di un punto circa rispetto al 2007, per gli altri comparti si osserva un generale peggioramento con variazioni superiori ai due punti.

In particolare, il punteggio è diminuito di oltre cinque punti per i Trasporti e il Commercio al dettaglio.

Infine, si segnala che la performance peggiore in assoluto spetta al comparto del Commercio al dettaglio con un punteggio di 66,9 circa, mentre la migliore è quella esibita dai Servizi vari.

■ ABITUDINI DI PAGAMENTO IN ITALIA PER SETTORE MERCEOLOGICO E TIPOLOGIA DI AZIENDA, 2012

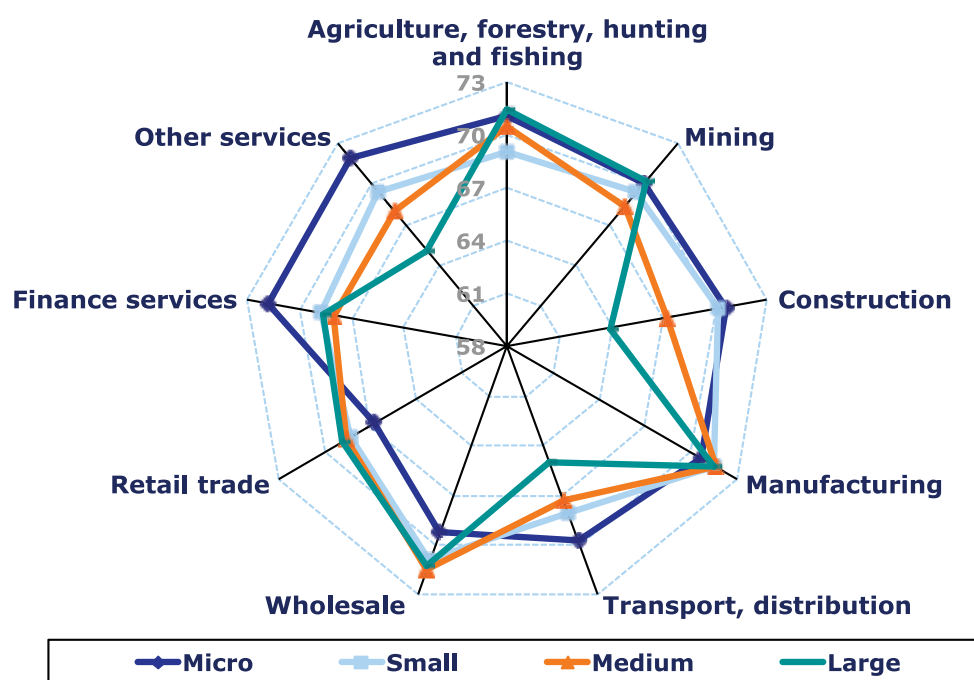


GRAFICO 22.2.13 FONTE: CRIBIS D&B

Dall'analisi del Grafico 22.2.13, possiamo osservare la performance di pagamento delle imprese italiane nel 2012 in relazione alla loro dimensione e al macrosettore merceologico di appartenenza, sempre in termini di punteggio del D&B Paydex medio ad esse associato. Le Micro imprese registrano una migliore performance in corrispondenza di molti dei macrosettori analizzati, con una differenza del valore medio del D&B Paydex rispetto alle altre categorie

in alcuni casi piuttosto consistente. Infatti, si raggiungono oltre 6 punti di differenza per Edilizia e Servizi vari nel confronto tra Micro e Grandi realtà. Per il Commercio (ingrosso e dettaglio), invece, si osservano delle abitudini di pagamento peggiori sulle realtà più piccole. Piccole e Medie imprese registrano dei valori simili dell'indice su quasi tutti i settori, ad eccezione dell'Edilizia in cui si nota un delta di 3 punti circa.

**■ SETTORI PIU' VIRTUOSI NEI PAGAMENTI
IN ITALIA, 2012**

Sector	Ranking 2012
Insurance agents, brokers & service	1
Insurance carriers	2
Auto repair, services and parking	3
Furniture and fixtures	4
Chemicals and allied products	5
Automotive dealers & service stations	6
Building materials & garden supplies	7
Industrial machinery and equipment	8
Lumber and wood products	9
Rubber and miscellaneous plastics products	10

TABELLA 22.2.14 FONTE: CRIBIS D&B

Nelle Tabelle 22.2.14 e 22.2.15, infine, si riporta una graduatoria dei microsettori più e meno virtuosi nei pagamenti in Italia nel corso del 2012. In particolare, le agenzie assicurative, le assicurazioni e le autofficine, autonoleggi e leasing di automezzi confermano nel 2012 la loro ottima performance di pagamento, contraddistinguendosi per un minore ritardo rispetto ai termini pattuiti.

**■ SETTORI MENO VIRTUOSI NEI PAGAMENTI
IN ITALIA, 2012**

Sector	Ranking 2012
Eating and drinking places	68
Food stores	67
Transportation by air	66
General merchandise stores	65
Executive, legislative and general	64
Postal services	63
Water transportation	62
Appareal and accessory stores	61
Nondepository institutions	60
Holding and other investment offices	59

TABELLA 22.2.15 FONTE: CRIBIS D&B

La peggiore performance di pagamento, invece, spetta ai Ristoranti e bar, seguiti dal Commercio al dettaglio di generi alimentari e dai Trasporti aerei.

Si conferma, quindi, il trend negativo per questi gruppi merceologici che sembrano non essere in grado di ridurre il ritardo medio nei pagamenti e di migliorare la propria condizione.

Anticipazioni I TRIMESTRE 2013

In questo paragrafo si procede con una breve analisi delle abitudini di pagamento delle imprese del nostro Paese sulla base dei dati relativi al I Trimestre del 2013.

I grafici e le tabelle successive consentono, quindi, di disporre alcune interessanti anticipazioni al fine di fornire un quadro più aggiornato sulla capacità delle aziende di regolare le transazioni commerciali entro i termini stabiliti e una stima delle principali variazioni riscontrare nel loro comportamento rispetto a quello esibito nel trimestre precedente.

In particolare, il Grafico 22.2.16 illustra nel dettaglio le abitudini di pagamento italiane, attraverso una loro ripartizione in classi di ritardo.

E' possibile osservare che a inizio 2013 la quota di aziende che paga con un ritardo più grave e superiore ai 90 giorni medi si as-

sesta al 3,1% del totale (era dai primi mesi del 2010 che non si raggiungeva un valore di questa entità).

Il pagamento puntuale, invece, interessa il 45,9% delle imprese italiane con un delta di 1,6 punti percentuali rispetto a Dicembre 2012.

I ritardi continuano a concentrarsi nella classe di ritardo moderato "Up to 30 days" (43%); seguono i ritardi compresi fra i 30 e 60 giorni medi (5%).

Il Grafico 22.2.17 permette di analizzare come sono variate fra il quarto Trimestre del 2012 e il primo Trimestre del 2013 le performance di pagamento delle aziende italiane.

La gran parte del campione oggetto di interesse ha esibito le medesime abitudini di pagamento nell'intervallo di tempo considerato: infatti, l'86% delle imprese non ha registrato cambiamenti in relazione al comportamento nella gestione delle transazioni commer-

■ ABITUDINI DI PAGAMENTO IN ITALIA PER CLASSI DI RITARDO, I TRIMESTRE 2013

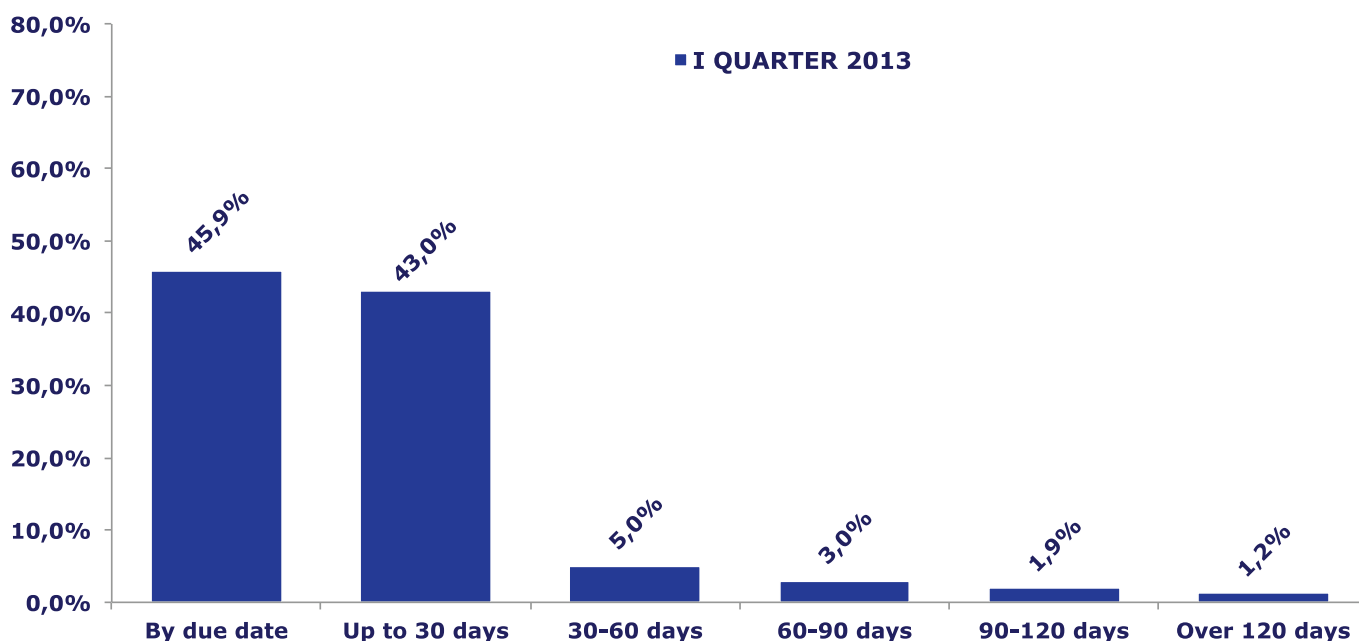


GRAFICO 22.2.16 FONTE: CRIBIS D&B

ciali. Le restanti aziende hanno migliorato le proprie performance di pagamento nel 5,3% dei casi analizzati, mentre nell'8,7% hanno mostrato abitudini medie peggiori rispetto all'ultimo trimestre del 2012. Per l'analisi del trend dei pagamenti puntuali e dei ritardi più gravi (oltre 90 giorni medi) rispetto ai trimestri precedenti si rimanda al Grafico 22.2.4.

Le analisi precedenti confermano per il 2012 un peggioramento della capacità delle aziende italiane di far fronte alle transazioni commerciali rispettando i termini pattuiti con i fornitori. Infatti, la quota di pagatori puntuali diminuisce di 1,4 punti percentuali rispetto all'anno precedente e si assesta al 44,3% del totale, continuando a registrare un gap rilevante con il dato del 2007 (-6,5%). Negativo anche il dato relativo ai ritardi gravi (oltre 90 giorni medi): crescono dell'1,9% sul 2011 e interessano il 2,7% del tessuto aziendale italiano. Proprio in relazione a questa variabile, l'Italia

si colloca nelle ultime posizioni rispetto ai risultati medi osservati per gli altri Paesi dell'Osservatorio: infatti, solo Turchia, Spagna, Portogallo e Polonia mostrano una quota maggiore di "cattivi pagatori". A livello settoriale, i comparti Commercio al dettaglio e Trasporti e distribuzione si contraddistinguono per una peggiore performance nei pagamenti e riportano i valori minori dell'indice statistico D&B Paydex. Sulla base delle anticipazioni sul I Trimestre 2013 è possibile prevedere che la concentrazione della classe di ritardo grave continuerà ad interessare un maggior numero di imprese e in parte questo è dovuto ai crescenti problemi che le aziende italiane devono affrontare nella gestione delle transazioni commerciali. La situazione economica in Italia e le dinamiche che contraddistinguono la scena internazionale non prospettano uno scenario ottimale per i prossimi mesi e sarà necessario continuare a monitorare con attenzione lo stato di salute finanziaria dei propri partner commerciali.

■ VARIAZIONI DELLE ABITUDINI DI PAGAMENTO IN ITALIA, IV TRIMESTRE 2012 - I TRIMESTRE 2013



GRAFICO 22.2.17 FONTE: CRIBIS D&B

Conclusioni

Lo Studio Pagamenti 2012 si arricchisce delle analisi e dei commenti relativi allo scenario dei pagamenti di quattro nuove nazioni (Repubblica Ceca, Finlandia, Danimarca e Turchia), portando così a 22 il numero di Paesi oggetto di indagine.

Come osservato nelle precedenti edizioni, anche quest'anno i comportamenti di pagamento mostrano una certa eterogeneità e dinamiche piuttosto differenti fra i Paesi esaminati, caratterizzati da reazioni singolari alle crescenti difficoltà macroeconomiche e alla sempre più estesa crisi del credito che ha colpito i sistemi economici di tutto il mondo.

In particolare, sono 14 le nazioni europee per le quali sono state analizzate le performance di pagamento del 2012 e continuano ad emergere trend decisamente divergenti fra uno Stato e l'altro.

La media europea nella classe di pagamento puntuale migliora rispetto al dato rilevato nel 2011 con una percentuale che si assesta al 39,1% del totale e un incremento di 1,3 punti percentuali sull'anno precedente. Rimane, invece, stabile la quota di imprese che presenta ritardi superiori ai 90 giorni medi con una concentrazione a livello aggregato Europa del 3,3%.

La migliore performance spetta alla Danimarca che raggiunge una quota dell'83,3% di pagatori regolari, seguita da Germania (78,8%) e Turchia (52,7%).

Finlandia, Belgio, Spagna e Ungheria mostrano percentuali di pagamento puntuale superiori alla media europea: in questo caso si

tratta, però, di concentrazioni più ridotte che oscillano fra il 41,6% (Spagna) e il 45,5% (Finlandia). In relazione al 2011 si segnala il miglioramento dei pagatori puntuali finlandesi che crescono di 7,2 punti percentuali.

Le imprese della Repubblica Ceca e del Regno Unito confermano, invece, maggiori difficoltà nel rispettare gli accordi commerciali concordati, registrando poco più del 30% nella fascia considerata. Il dato peggiore spetta, come già avvenuto nell'edizione passata, alle imprese portoghesi che riescono a pagare entro la scadenza stabilita solamente nel 17,6% dei casi analizzati (perdono più di 4 punti percentuali in dodici mesi).

Anche l'analisi delle performance nelle classi di ritardo più grave (oltre 90 giorni medi) evidenzia uno scenario ben distinto fra gli Stati europei analizzati. Le imprese di Polonia e Portogallo presentano una situazione decisamente più problematica con quote superiori all'11%, facendo rilevare un gap sfavorevole di oltre 7 punti percentuali nei confronti della media continentale. Si segnalano in una posizione intermedia Spagna (8,3%) e Turchia (6%). Le quote dei restanti Paesi si confermano stabili e su livelli contenuti (meno dello 0,5% per Germania, Danimarca e Finlandia).

Sono 6 le realtà extra-europee considerate nell'edizione 2012 dello Studio: Stati Uniti, Canada, Messico, Cina, Hong Kong e Taiwan.

Lo scenario individuato per Taiwan e Messico si conferma positivo

con il 70,3% e il 52,9% di pagatori puntuali.

Tuttavia, occorre segnalare l'evidente peggioramento negli ultimi 12 mesi delle abitudini di pagamento messicane con una perdita di oltre 6 punti percentuali nel pagamento alla scadenza rispetto al dato 2011.

Il quadro delineato per il Nord America non subisce variazioni significative rispetto a un anno fa: gli Stati Uniti mostrano una quota di pagatori regolari pari al 50,6% ed il Canada si assesta al 44,7%. Nel 2012 le aziende della Cina e di Hong Kong si contraddistinguono per un comportamento di pagamento non particolarmente efficiente: nell'intervallo temporale di riferimento, infatti, solo il 32,5% circa delle imprese è stato in grado di regolare le transazioni commerciali con i propri partner entro i termini contrattuali prestabiliti.

Infine, è importante sottolineare che la Cina e gli Stati Uniti si distinguono negativamente per elevate percentuali nelle classi di ritardo grave. In Cina le imprese che pagano mediamente 90 giorni oltre la scadenza degli accordi commerciali concordati sono il 7,7% del totale, mentre per gli Stati Uniti la concentrazione in questa fascia di ritardo raggiunge i 6,3 punti percentuali.

Lo scenario dei pagamenti 2012 in Italia conferma il trend negativo iniziato già negli scorsi anni: infatti, la quota di "buoni pagatori" ha subito un decremento dell'1,4% rispetto al 2011 e si assesta al 44,3% del totale. Inoltre, la percentuale di pagatori regolari resta

ancora distante dai valori registrati prima della crisi economica finanziaria (50,8% nel 2007 e 49,6% nel 2008).

I ritardi gravi subiscono un incremento di quasi due punti percentuali in 12 mesi, raggiungendo il 2,7% del totale e superando il valore registrato nel 2007.

Sulla base delle anticipazioni sul I Trimestre 2013 potrebbe verificarsi un incremento della concentrazione della classe di ritardo grave e in parte questo è dovuto ai crescenti problemi che le aziende italiane devono affrontare nella gestione delle transazioni commerciali.

In conclusione, quello che emerge per il 2012 è un quadro diversificato con scenari di pagamento molto eterogenei fra le realtà analizzate.

Gli eventi internazionali, le specifiche dinamiche interne, le peculiarità industriali e la cultura imprenditoriale proprie di ogni nazione hanno portato ad osservare trend e livelli molto variegati tra loro con tendenze che, in alcuni casi, hanno subito un cambiamento di rotta rispetto a quanto osservato negli anni precedenti.

Le previsioni macroeconomiche per l'anno in corso prospettano ancora un periodo di criticità per Stati e imprese che richiederà una sempre più attenta ricerca e valutazione delle informazioni commerciali sui partner al fine di salvaguardare adeguatamente il proprio cash flow e gestire tempestivamente inadempienze contrattuali e ritardi nei pagamenti da parte di clienti e fornitori.

È vietata la riproduzione anche parziale,
con qualunque mezzo effettuata,
comprese le fotocopie, anche ad uso interno
o didattico, se non autorizzate.

