



CIRCOLARE INFORMATIVA 20/02

Milano, 20 maggio 2002

OGGETTO: Studio Dun & Bradstreet “One Europe: scenari economici e abitudini di pagamento 2002”.

Il Segretario Generale
Prof. A. Carretta

DISTRIBUZIONE:

ABF FACTORING	DOTT. SINNONA	(invio e-F@ct)
BANCA CARIGE	DOTT. REMUZZI	(invio e-F@ct)
BANCA MONTE DEI PASCHI DI SIENA	DOTT. POMPEI	(invio e-F@ct)
BANCO DI DESIO E DELLA BRIANZA	DIREZIONE GENERALE	
CBI FACTOR	AVV. BONDIOLI	(invio e-F@ct)
CENTRO FACTORING	SERVIZIO AFFARI GENERALI	(invio e-F@ct)
COFIRI F & L	DOTT. CONGIUNTI	(invio e-F@ct)
CREDEMFACTOR	DIREZIONE GENERALE	(invio e-F@ct)
EMIL-RO FACTOR	DOTT. LICCIARDELLO	(invio e-F@ct)
FABER FACTOR	DOTT. LACCHINI	(invio e-F@ct)
FACTORCOOP	DIREZIONE GENERALE	(invio e-F@ct)
FACTORIT	DIREZIONE GENERALE	(invio e-F@ct)
FARMAFACTORING	DIREZIONE GENERALE	(invio e-F@ct)
FERCREDIT	DOTT. SSA BOGINI	(invio e-F@ct)
FIDIS	RAG. BORGIALLO	(invio e-F@ct)
FIN-ECO FACTORING	DIREZIONE GENERALE	(invio e-F@ct)
GALLO & C.	RAG. RIVA	(invio e-F@ct)
GE CAPITAL FINANCE	DIREZIONE GENERALE	(invio e-F@ct)
GENERALFINANCE	DIREZIONE GENERALE	(invio e-F@ct)
IBM ITALIA SERVIZI FINANZIARI	DOTT. LANZA	(invio e-F@ct)
I.F.I.S. FACTORING	DOTT. STACCIONE	(invio e-F@ct)
IFITALIA	DIREZIONE GENERALE	(invio e-F@ct)
LEASINGROMA	DOTT. MESSINA	(invio e-F@ct)
MEDIOFACTORING	DOTT. SSA MALANCA	(invio e-F@ct)
MERCHANT LEASING & FACTORING	DIREZIONE GENERALE	(invio e-F@ct)
POOL FACTOR	DIREZIONE GENERALE	(invio e-F@ct)
RIESFACTORING	DOTT. FOLZINI	(invio e-F@ct)
SAN PAOLO IMI	SIG. RONCORONI	(invio e-F@ct)
SERFACTORING	DIREZIONE GENERALE	(invio e-F@ct)
SG FACTORING	DIREZIONE GENERALE	(invio e-F@ct)
UNICREDIT FACTORING	DOTT. MINOLFI	(invio e-F@ct)
VENETA FACTORING	DIREZIONE GENERALE	(invio e-F@ct)

Presidenza e Segreteria:

Via Cerva, 9 - 20122 Milano

Telefono: 0276020127 - Telefax: 0276020159

E-Mail: posta.assifact@tiscalinet.it

Sede Legale:

Via della Posta, 3 – 20123 Milano

Codice Fiscale 97067880159

Partita I.V.A. 10316950152



Decide with Confidence

ONE EUROPE:

Scenari economici e abitudini di pagamento 2002

Con il patrocinio scientifico di:



SDA BOCCONI
SCUOLA DI DIREZIONE AZIENDALE
DELL'UNIVERSITÀ LUIGI BOCCONI

Area Finanza Aziendale e Immobiliare



**Università Cattolica
del Sacro Cuore**

Dipartimento di Scienze dell'Economia
e della Gestione Aziendale

Studio Dun & Bradstreet a cura di Michele Coccoli

e con la partecipazione di:



Associazione Italiana per il Factoring



A.C.M.I.

Associazione Credit Managers Italia

Introduzione

Il crescente livello di integrazione che caratterizza il contesto economico mondiale non ha contribuito a ridurre i rischi propri di specifici Paesi, settori merceologici e aziende. Al contrario, la volatilità economica è anche aumentata quale effetto della maggiore apertura di flussi commerciali e di capitali oltre i confini nazionali.

Gli effetti di una crisi locale possono svilupparsi a spirale in fallimenti a catena, elevata volatilità di divise estere, problemi diffusi di liquidità, fino a collassi del settore bancario: tutti elementi che possono comportare allungamenti nei tempi di pagamento o addirittura mancati pagamenti coinvolgendo in modo diretto chi è proposto alla gestione del credito aziendale.

Il costante monitoraggio dell'andamento economico di ogni Paese, che dovrebbe essere presupposto delle strategie aziendali, acquisisce maggiore rilevanza nel caso delle politiche di credito. Durante la scorsa crisi asiatica del 1997, oltre il 40% del commercio estero attivo nei confronti dell'Indonesia e della Thailandia era costituito da crediti aperti: considerando le scarse informazioni disponibili per questi Paesi, le decisioni di accredito si erano evidentemente basate sulle conoscenze maturate a fronte di precedenti rapporti commerciali con partner giudicati solvibili.

Un tale approccio può essere altamente pericoloso quando lo scenario economico è oggetto di rapidi mutamenti e può comportare difficili conseguenze anche per le aziende meglio gestite.

Una corretta gestione del credito è invece un elemento riconosciuto da qualsiasi azienda come importante per valutare correttamente l'investimento commerciale al fine di verificarne la fattibilità finanziaria e analizzarne la convenienza economica.

Sulla base di tali considerazioni lo studio sui pagamenti di D&B è stato sviluppato con un approccio più ampio e approfondito: dall'analisi dello scenario economico internazionale, ed europeo in particolare, fino al dettaglio delle abitudini di pagamento nelle regioni italiane.

Le elaborazioni degli analisti D&B sono eseguite su dati provenienti da fonti pubbliche estere ed italiane, nonché sui dati e informazioni a valore aggiunto contenute nella banca dati mondiale D&B.

Tra le fonti utilizzate per descrivere lo scenario economico ed internazionale sono da elencare la Banca d'Italia, l'ISTAT, l'EUROSTAT e elaborazioni prodotte da D&B, specificamente i "Risk and Payment Reviews" e i "D&B Country Reports", eseguite su dati provenienti da fonti internazionali quali, Moody's, S&P, MFI e World Bank.

Tutti i giudizi espressi in merito alle prospettive economiche e ai fattori di rischio tipici di ogni area analizzata si basano su elementi quantitativi e qualitativi, quest'ultimi in parte ricavati anche grazie alla presenza operativa di D&B in 38 Paesi. L'insieme delle considerazioni espresse rappresenta una sintesi dei fattori macro-economici, politici e commerciali che determinano le capacità di ogni nazione di sostenere la crescita economica, includendo l'analisi del livello di stabilità socio-politica del governo, e facilitare le transazioni commerciali.

La sezione dedicata alle abitudini di pagamento delle aziende in Europa e in Italia si basa sui dati raccolti in esclusiva da D&B attraverso il Programma Dun Trade.

Prof. M. Dallochio

Professore Associato di Finanza Aziendale, Università Commerciale Luigi Bocconi
Direttore Area Finanza Aziendale e Immobiliare, SDA Bocconi

Prof. Agostino Fusconi

Direttore Dip. Scienze dell'Economia e della Gestione Aziendale, Università Cattolica del Sacro Cuore

Sommario

Capitolo I

■ INTRODUZIONE	1
■ CAPITOLO I IL PROGRAMMA DUN TRADE	5
■ CAPITOLO II LO SCENARIO INTERNAZIONALE ED EUROPEO	7
2.1 Stati Uniti	7
2.1.1 Il confronto USA/EU	8
2.2 Giappone	8
2.3 Europa	9
2.3.1 Belgio	12
2.3.2 Olanda	13
2.3.3 Francia	14
2.3.4 Germania	15
2.3.5 Regno Unito	16
2.4 Italia	17
■ CAPITOLO III I PAGAMENTI IN EUROPA	19
3.1 La situazione europea	19
3.1.1 I ritardi di pagamento	20
3.1.2 I ritardi di pagamento per giorni	20
3.1.3 I ritardi di pagamento in relazione ai termini contrattuali	21
3.1.4 I ritardi di pagamento per dimensione aziendale	22
3.1.5 I ritardi di pagamento per settore d'attività	23
3.2 I ritardi di pagamento in Belgio	25
3.2.1 I ritardi di pagamento in base ai giorni	25
3.2.2 I ritardi di pagamento per classe di ritardo	25
3.2.3 I ritardi di pagamento per dimensione aziendale	26
3.2.4 I ritardi di pagamento per settore d'attività	27
3.3 I ritardi di pagamento in Olanda	29
3.3.1 I ritardi di pagamento in base ai giorni	29
3.3.2 I ritardi di pagamento per classe di ritardo	29
3.3.3 I ritardi di pagamento per dimensione aziendale	30
3.3.4 I ritardi di pagamento per settore d'attività	31
3.4 I ritardi di pagamento in Francia	33
3.4.1 I ritardi di pagamento in base ai giorni	33
3.4.2 I ritardi di pagamento per classe di ritardo	33
3.4.3 I ritardi di pagamento per dimensione aziendale	34
3.4.4 I ritardi di pagamento per settore d'attività	35

3.5 I ritardi di pagamento in Germania	37
3.5.1 I ritardi di pagamento in base ai giorni	37
3.5.2 I ritardi di pagamento per classe di ritardo	37
3.5.3 I ritardi di pagamento per dimensione aziendale	38
3.5.4 I ritardi di pagamento per settore d'attività	39
3.6 I ritardi di pagamento nel Regno Unito	41
3.6.1 I ritardi di pagamento in base ai giorni	41
3.6.2 I ritardi di pagamento per classe di ritardo	41
3.6.3 I ritardi di pagamento per dimensione aziendale	42
3.6.4 I ritardi di pagamento per settore d'attività	43
3.7 I Fallimenti in Europa	45
CAPITOLO IV I TERMINI E I RITARDI DI PAGAMENTO IN ITALIA	46
4.1 I termini contrattuali di pagamento in Italia	46
4.1.1 I termini contrattuali di pagamento per area geografica	46
4.2 I ritardi di pagamento in Italia	49
4.2.1 I ritardi di pagamento in base ai giorni	49
4.2.2 I ritardi di pagamento per classe di ritardo	49
4.2.3 I ritardi di pagamento per dimensione aziendale	50
4.2.4 I ritardi di pagamento per settore d'attività	51
4.2.5 I ritardi di pagamento per area geografica	52
4.2.6 I protesti in Italia	53

Il programma Dun Trade

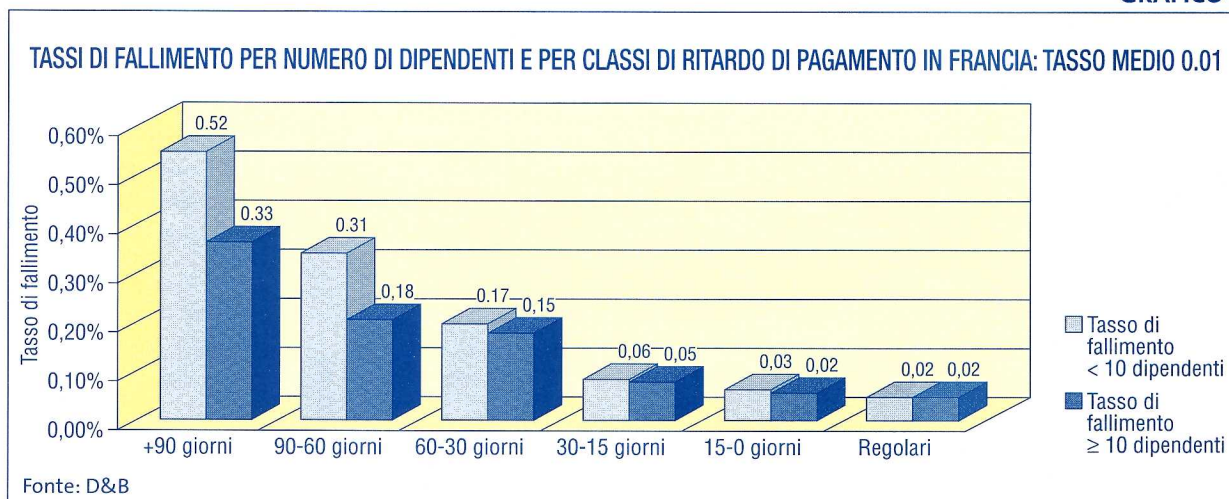
Capitolo

La decisione di entrare in relazione con una società assume talvolta la valenza di un rischio. Uno dei criteri determinanti per le decisioni di credito è la conoscenza del livello di solvibilità di una azienda e quindi le abitudini di pagamento della clientela.

In particolare, i ritardi di pagamento costituiscono uno dei primi segnali di possibile difficoltà finanziaria e rappresentano uno degli elementi predittivi del rischio di fallimento di una società, sicuramente evidenti prima della disponibilità di informazioni provenienti dalle fonti istituzionali, quali bilanci o protesti. Da un lato i dati anagrafici relativi ad ogni azienda sono ormai facilmente accessibili, anche se caratterizzati da una certa staticità, mentre d'altro lato le informazioni finanziarie ufficiali sono depositate con cadenza annuale, quando previsto dalle leggi locali, e gli eventi negativi, quali i protesti in Italia, sono sempre più elementi occasionali.

In base alle statistiche effettuate dagli analisti D&B, la disponibilità di informazioni aggiornate mensilmente sul comportamento di pagamento degli operatori economici consente una maggiore predittività nella determinazione nel rischio di fallimento e di scarsa solvibilità di una azienda.

GRAFICO 1



L'osservazione di oltre 4 milioni di società francesi nel corso di un anno ha mostrato come il tasso di fallimento delle società che maturavano ritardi superiori ai 90 giorni rispetto alle scadenze pattuite sia 30 volte superiore rispetto alla media nazionale. Nel caso di piccole medie aziende, con meno di dieci dipendenti, il rischio sale fino a 50.

Recenti indagini condotte in Germania mostrano come la presenza di dati aggiornati in merito al comportamento di pagamento consentano una predittività rispetto al rischio di fallimento superiore fino al 136% (per altre nazioni europee, quali il Belgio o l'Olanda supera il 50%).

Per la determinazione di modelli statistici in grado di prevedere la futura performance nei pagamenti di un'azienda, la verifica del comportamento di pagamento acquisisce naturalmente una rilevanza ancora maggiore.

A questo proposito D&B ha prodotto un nuovo algoritmo sulle aziende italiane che evidenzia la probabilità che il comportamento nei pagamenti di un'azienda sia considerato "delinquent", ossia che paghi con 90 o più giorni di ritardo oltre i termini pattuiti, nei successivi 12 mesi.

In questo caso la disponibilità di dati oggettivi e aggiornati consente performance di predittività superiori del 134% rispetto ai casi in cui erano disponibili le sole informazioni pubbliche.

Il Programma Dun Trade rappresenta una fonte esclusiva di D&B per la rilevazione delle abitudini di pagamento delle aziende, considerate singolarmente o raggruppate per settore, attraverso la raccolta sistematica ed informatizzata delle "esperienze di pagamento" condivise da migliaia di società, operanti in ogni settore merceologico in Italia e nel mondo.

L'affidabilità dell'informazione è assoluta in quanto risultato della trasmissione mensile di tutti i dettagli relativi alle posizioni creditizie, dovute e scadute, che le aziende partecipanti hanno in essere nei confronti di tutti i loro clienti.

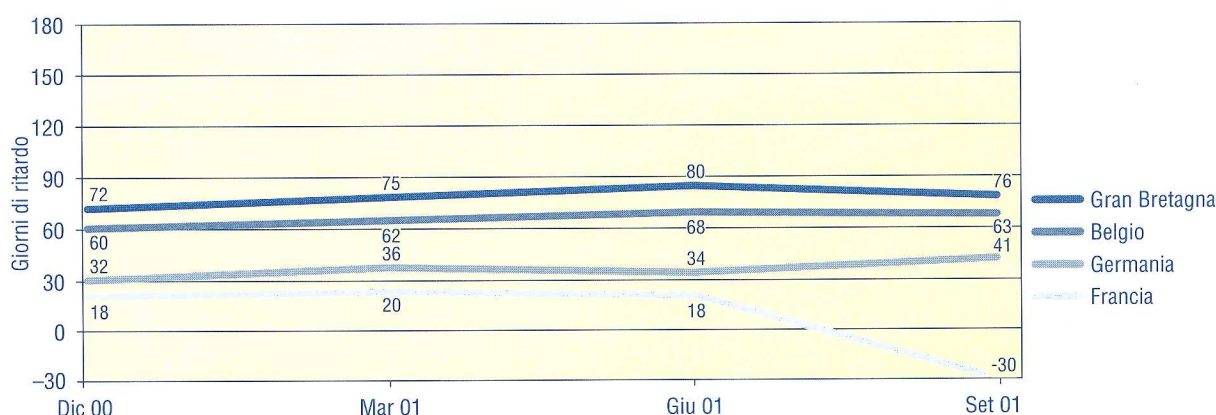
Tutte le trasmissioni di dati sono sottoposte a controlli formali e sostanziali, volti ad escludere qualsiasi anomalia, e verifiche periodiche con le stesse società precludono l'utilizzo di informazioni parziali.

La fonte da cui proviene la rilevazione contabile viene codificata a garanzia del totale anonimato delle aziende partecipanti.

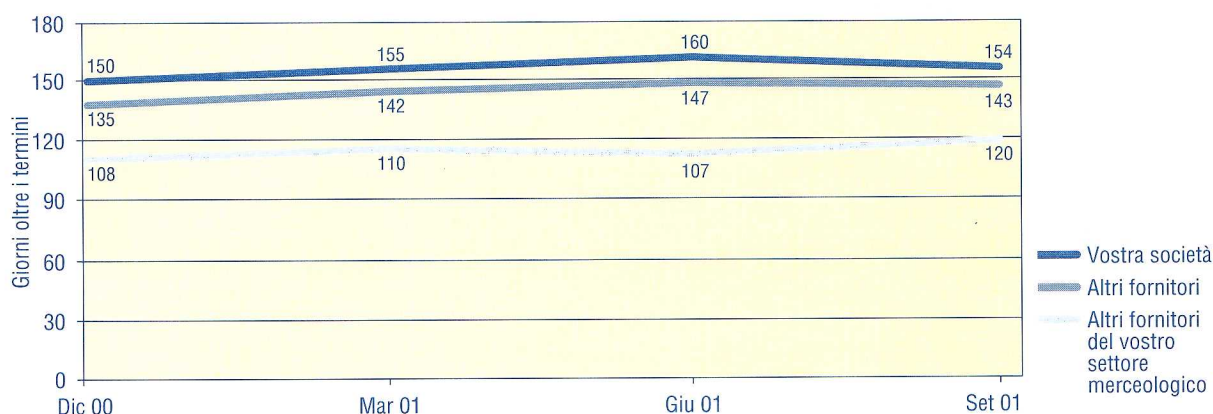
Il metodo di calcolo applicato produce l'informazione "giorni medi di ritardo" prescindendo dalle condizioni di pagamento applicate, in base ad elaborazioni rilevate anche in tempi diversi e a mediazioni che consentono di identificare la tendenza di ogni azienda a rispettare le scadenze pattuite.

La base dati disponibile consente da un lato la realizzazione di indagini a carattere europeo, dall'altro valutazioni individuali del grado di penetrazione commerciale in specifici settori merceologici o aree geografiche verificando il proprio impegno in termini di credito concesso (o vendite realizzate) rispetto al massimo credito concesso da ogni altro fornitore e rapportando questo dato ai giorni di ritardo (o di anticipo) medi di incasso.

Ogni società partecipante al Programma Dun Trade può approfondire le informazioni presentate in questo studio fino al dettaglio di ogni cliente, appartenente a un particolare settore in Italia o all'estero.

GRAFICO 2
ESEMPIO: PERFORMANCES DI PAGAMENTO PER IL SETTORE DEI SERVIZI DI DISTRIBUZIONE ELETTRICA IN EUROPA


Fonte: D&B

GRAFICO 3
ESEMPIO: ANALISI DEL COMPORTAMENTO DI PAGAMENTO DI UN SINGOLO CLIENTE


Fonte: D&B

Tutte le elaborazioni disponibili consentono inoltre una verifica puntuale in termini di giorni di esposizione che presenta il singolo cliente, soprattutto in relazione al fatturato sviluppato, al fine di un'efficace gestione dei flussi finanziari.

Oltre a questo, l'identificazione dei canali/mercati di maggiore interesse può rappresentare un riferimento per ulteriori sviluppi commerciali attraverso la selezione di nuovi potenziali clienti.

Lo scenario internazionale ed europeo

Capitolo II

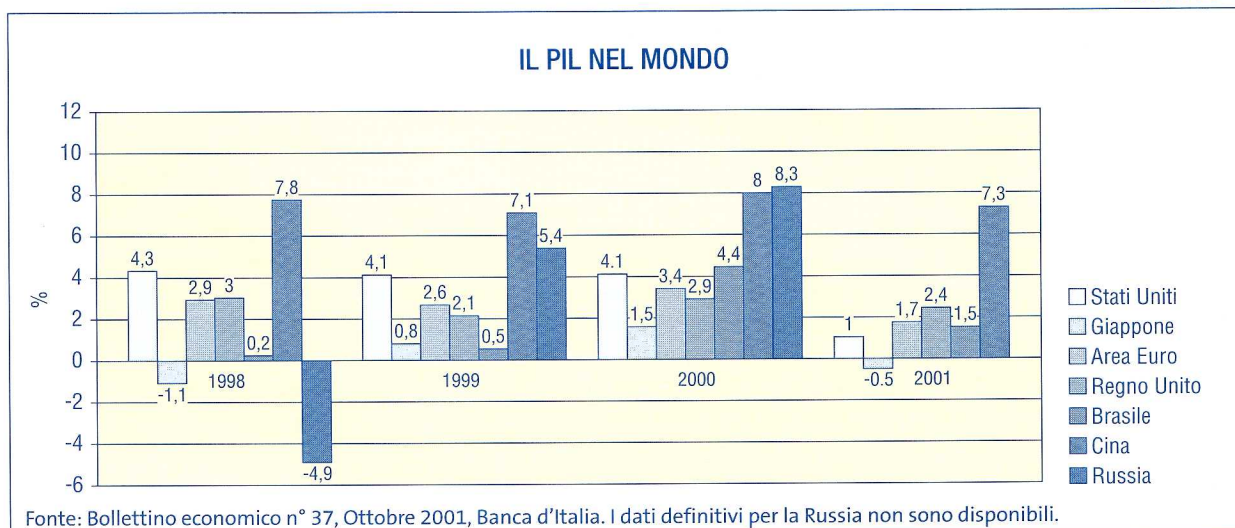
Negli ultimi dodici mesi lo scenario internazionale ha subito importanti mutamenti.

Il rallentamento dell'attività produttiva, che ha preso avvio negli Stati Uniti nel secondo trimestre del 2000, dalla scorsa primavera si è esteso a tutte le aree del mondo.

La situazione economica generale è stata valutata negativamente dagli economisti intervistati nell'ottobre 2001 in oltre 80 Paesi¹ e le loro attese per i mesi successivi segnalavano un aumento delle risposte negative. La divergenza tra gli indicatori della situazione economica che si era delineata nell'ultimo trimestre 2001 e le aspettative per i mesi successivi era ovviamente influenzata dagli eventi di settembre: infatti le previsioni degli esperti indicavano un decadimento ulteriore della situazione economica, rafforzando le valutazioni espresse nel luglio precedente.

Il GDP (Gross Domestic Product) dei paesi appartenenti alle sei principali aree mondiali evidenzia questo andamento.

GRAFICO 4



D'altra parte l'evoluzione dello scenario mondiale nei primi mesi del 2002 crea i presupposti per un possibile recupero, seppur modesto, nell'attività economica. Tali sviluppi possono essere meglio evidenziati attraverso l'analisi dei fondamentali di alcune aree del mondo, in particolare Stati Uniti, Giappone ed Europa.

2.1 Stati Uniti

I tassi di crescita che hanno caratterizzato l'economia statunitense negli anni recenti difficilmente saranno replicabili nel breve termine.

Il prolungarsi della debolezza della domanda all'inizio del 2002 consentirà per l'intero anno uno sviluppo inferiore all'1%, con la prospettiva di raggiungere un tasso pari a circa il 2,5% nel 2003.

Gli investimenti delle imprese sono previsti sostanzialmente stabili, senza accenni di aumento, pertanto la capacità delle aziende di realizzare i profitti attesi dai propri azionisti potrebbe essere inibita.

Di fronte ad una domanda debole è probabile che aumenti la propensione al risparmio dei consumatori, tipicamente il traino dell'economia statunitense, in modo tale da mantenere elevata la propria capacità d'acquisto nel caso vi fosse un periodo di più alta disoccupazione. Se una riduzione delle entrate familiari dovesse ulteriormente scoraggiare la fiducia dei consumatori, causando una revisione del tasso di risparmio, potrebbe materializzarsi una forte recessione.

¹ La "Economic Survey International" è condotta dall'istituto IFO, per conto della Comunità Europea, 4 volte all'anno (gennaio, aprile, luglio, ottobre) ed è basata sulle risposte di circa 500 esperti di 80 Paesi. Le risposte sono catalogate per "gradi": risposte positive (+) hanno grado 9, indifferenti (=) hanno grado 5, negative (-) hanno grado 1. Risultati da 5 a 9 implicano preponderanza di risposte positive, risultati tra 1 e 5 implicano una preponderanza di risposte negative.

I dati sul "business sentiment", all'inizio del 2002, mostrano tuttavia un recupero ed è possibile immaginare che la domanda di beni di consumo rimanga relativamente stabile.

La debolezza della domanda è una probabile fonte di rischio anche per il livello dei prezzi.

L'integrazione dell'economia degli Stati Uniti in un contesto mondiale sempre più globalizzato e caratterizzato da sempre minori regole, sta imponendo forti pressioni concorrenziali sul commercio interno. Molte imprese non ricaricano gli aumenti di costo sui consumatori per timore di perdere quote di mercato. Nel caso continuasse un calo della crescita economica e un aumento della disoccupazione, si potrebbero infatti indebolire ulteriormente i consumi.

Oltre a ciò, la caduta dei prezzi delle fonti energetiche potrebbe porre persistenti pressioni di ribasso sui prezzi, mentre tensioni di segno opposto potrebbero verificarsi se il prezzo del petrolio aumentasse a seguito dell'azione militare in Medio Oriente.

Se il rischio di una deflazione rimanesse consistente, solo una stimolante politica economica e un basso tasso d'interesse potrebbero sostenere la domanda nel medio e lungo periodo.

2.1.1 Il confronto USA/EU

Nel marzo del 2002, la decisione del governo Bush di imporre tariffe punitive sulle importazioni d'acciaio ha aperto un nuovo confronto tra gli Stati Uniti e l'Unione Europea: le due superpotenze del mercato mondiale.

Questa disputa è solo l'ultima di una crescente lista di casi irrisolti che hanno portato a confronti sempre più acuti e innalza lo spettro di una guerra mercantile che sarebbe molto dannosa su entrambi i lati dell'Atlantico, così come per il resto del mondo economico.

Durante il "Doha Round"², tenutosi nel 2001, i due blocchi mondiali erano d'accordo sul "cessate il fuoco", avviando una fase di negoziazioni che promettevano di dare corso ad un libero mercato. Con l'unilaterale aumento delle tariffe da parte degli Stati Uniti per proteggere la propria debole industria, sembra sempre più probabile che si dovrà affrontare un nuovo confronto commerciale tra USA e EU per risolvere i nuovi problemi.

2.2 Giappone

La situazione giapponese non può essere osservata utilizzando parametri convenzionali di analisi, visti gli sviluppi economici senza precedenti che si sono verificati.

Alcuni indicatori di breve periodo, inclusi gli stock values, potrebbero suggerire che il Giappone stia raggiungendo il punto più basso di un normale ciclo economico; è invece lecito attendersi che si stia profilando una crisi di lungo termine, anche alla luce della persistente deflazione.

Le improvvise restrizioni governative sui consumi hanno fatto registrare una crescita dell'indice Nikkei nelle prime settimane di marzo, ma si tratta di un effetto della pressione del sistema bancario derivante dal declino dei titoli.

I fallimenti in febbraio sono giunti ad un livello record dal secondo dopo guerra ad oggi e le più importanti imprese giapponesi del commercio e dell'industria continuano a prevedere sostanziali perdite per l'anno finanziario compreso tra l'aprile 2001 e il marzo 2002.

Nello scorso febbraio la Banca del Giappone ha aumentato i propri acquisti mensili di titoli dello stato fino a 1 trilione di Yen, ma l'intento di stimolare l'attività dell'economia reale attraverso questa manovra di politica monetaria sta fallendo.

Tutto questo suggerisce che il sistema finanziario sia sconnesso dall'economia reale e gravato dall'enorme quantità dei prestiti particolarmente onerosi. L'esitazione delle banche nell'accettare un ulteriore controllo del governo sta anche oscurando il reale livello d'insolvenza del settore. Le associazioni bancarie e creditizie versano in uno stato di incertezza e saranno molto vulnerabili in assenza di una chiara linea da parte dei vertici politici, discordi in merito alle decisioni attuative da intraprendere.

² The Fourth WTO Ministerial Conference si svolse a Doha, Qatar, dal 9 al 14 Novembre 2001

2.3 Europa

Le previsioni generali a breve periodo per l'Area Euro sono positive, anche se persistono alcuni motivi di preoccupazione.

Nella prima parte del marzo scorso, la European Central Bank ha lasciato invariato il tasso d'interesse al 3,25%: un livello che la Banca ha giudicato essere sufficiente per mantenere elevata la pressione sui prezzi senza soffocare il recupero dell'attività economica.

L'economia della zona dell'euro ha affrontato un momento difficile nel quarto trimestre del 2001, quando la crescita è entrata in una fase recessiva e l'attività si è ridotta dello 0,2% rispetto al trimestre precedente. Questo trend rientrava tra le aspettative, poiché i principali Paesi della zona dell'euro – Germania, Francia e Italia, che insieme raggiungono il 70% del PIL dell'Unione Monetaria nel 2001 – avevano già registrato contrazioni del prodotto dell'ordine dello 0,1-0,3% negli ultimi tre mesi dell'anno rispetto al trimestre precedente.

A partire dal dicembre 2001, vi sono stati consistenti segnali che la domanda di queste economie fosse in forte ripresa ed è lecito aspettarsi previsioni di crescita dell'output dalla seconda metà del 2002.

Un forte stimolo economico dovrebbe provenire dalle ultime riduzioni del tasso d'interesse compiute dalla ECB. Dopo le correzioni effettuate in maggio, in agosto e più tardi quella successiva agli attentati terroristici negli Stati Uniti, per ridurre il costo dell'indebitamento il Consiglio direttivo della Banca Centrale Europea ha ulteriormente abbassato di 150 punti base il tasso minimo di offerta sulle operazioni di rifinanziamento in tutta l'Unione Europea.

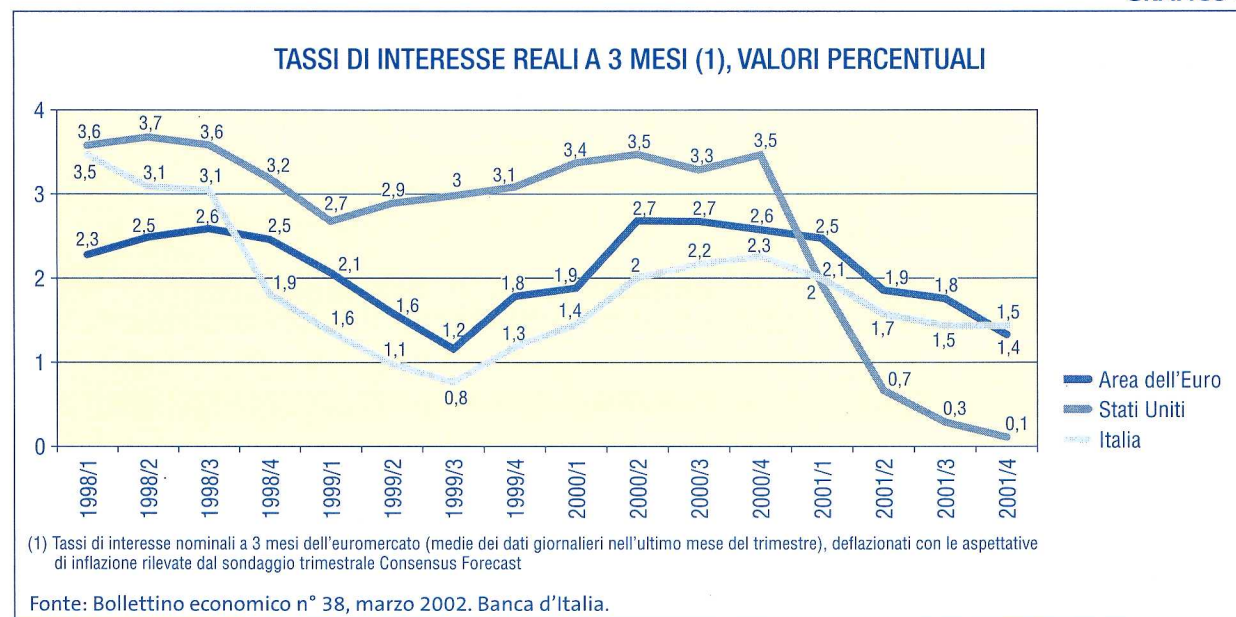
Inoltre l'attesa ripresa degli Stati Uniti potrebbe incrementare le prospettive, per gli esportatori europei, di una crescita delle opportunità di business e di un aumento dei prezzi di alcuni beni solitamente venduti oltre i confini europei.

Verso la fine del 2001 gli esiti del conflitto medio orientale e i segnali di ripresa della congiuntura a livello mondiale hanno fatto venire meno le aspettative di ulteriori riduzioni dei tassi a breve termine: all'inizio di marzo, in linea con le previsioni del mercato sui tempi della ripresa congiunturale, la curva dei tassi futuri denotava attese di rendimenti stabili fino a giugno e di un aumento di oltre mezzo punto percentuale nella seconda metà dell'anno.

Il miglioramento delle prospettive di crescita ha aumentato i tassi a lungo termine. All'inizio di marzo il rendimento sugli swap di interesse a dieci anni in euro era pari al 5,2 per cento: 0,5 punti percentuali in più rispetto al minimo toccato alla fine di ottobre.

Il differenziale rispetto ai rendimenti degli swap in dollari, pressoché annullatosi nel periodo successivo agli attentati di settembre, si è gradualmente riportato attorno a 0,4 punti percentuali in favore delle attività in dollari.

GRAFICO 5



Il tasso reale a breve termine nell'area dell'euro, calcolato in base alle aspettative d'inflazione ricavate dai sondaggi, è sceso intorno all'1,3 per cento nell'ultimo trimestre del 2001: oltre un punto in meno rispetto al corrispondente periodo dell'anno precedente. Tale valore risulta considerevolmente inferiore a quello medio degli ultimi trent'anni.

Secondo le aspettative attualmente prevalenti sui mercati finanziari, i rendimenti reali torneranno gradualmente a salire nel corso del 2002. Negli Stati Uniti i rendimenti reali a breve termine sono al momento prossimi allo zero, riflettendo l'ancora debole fase congiunturale in quell'economia; dovrebbero aumentare nel corso dell'anno, rimanendo tuttavia inferiori a quelli prevalenti nell'area dell'euro.

Il livello dei tassi bancari in Italia resta contenuto. Essi hanno risposto all'allentamento delle condizioni monetarie con intensità e rapidità comparabili ad analoghe fasi cicliche. Fra ottobre e gennaio il tasso medio sui prestiti a breve termine è sceso di 0,5 punti percentuali; quello a medio e a lungo termine è diminuito, nello stesso periodo, di 0,3 punti.

TABELLA 1

PIL in Eurolandia (dati destagionalizzati a prezzi costanti, variazioni percentuali)							
	2000		2001			Provvisori 2001 (Consensus Forecasts)	Previsioni 2002 (Consensus Forecasts)
	III Trim.	IV Trim.	I Trim.	I Trim.	III Sem.		
Eurolandia	1.9	2.3	2.0	0.4	1.7	1.7	1.8

Fonte: Bollettino economico n° 37 Ottobre 2001, Banca d'Italia.

Per quanto concerne l'andamento dei prezzi, permangono numerosi fattori di rischio.

In primo luogo, l'azione militare in Medio Oriente può causare aumenti del prezzo del petrolio, innalzando le pressioni inflazionistiche. Come risposta a ciò, le intenzioni della ECB di aumentare il tasso d'interesse potrebbero avere l'effetto inaspettato di influenzare negativamente il recupero economico che si è appena avviato.

In secondo luogo, un aumento del valore dell'euro potrebbe erodere la competitività di prezzo dei prodotti europei concessa alle aziende della zona dell'euro. Nonostante l'euro si sia recentemente rivalutato nei confronti del dollaro (andando oltre gli 0,88 punti di dollaro a metà marzo), un maggiore apprezzamento avrebbe il risultato di penalizzare la competitività che caratterizza le aziende europee fin dal 1999.

Resta preoccupante l'innalzamento delle barriere doganali sull'acciaio recentemente deciso dalle autorità americane, in relazione alle possibili tensioni economiche tra gli Stati Uniti e l'Unione Europea.

Le convenzioni stipulate nel summit europeo di Barcellona, tenutosi a metà marzo, costituiscono un ultimo elemento di buon auspicio per l'economia di Eurolandia. I governi sono decisi ad aprirsi al mercato energetico dal 2004 e questo permetterà di migliorare la competitività consentendo alle imprese risparmi sui costi a lungo termine.

D'altra parte il summit ha purtroppo fallito nel decidere le misure di deregolamentazione del mercato del lavoro, che sarà la chiave di una diminuzione della disoccupazione.

TABELLA 2

L'inflazione nell'Unione Europea ³												
	Feb	Mar	Apr	Mag	Giu	Lug	Ago	Set	Ott	Nov	Dic	Gen
EU	2.3	2.2	2.6	3.1	2.8	2.5	2.4	2.2	2.2	1.8	1.9	2.5

Fonte: Eurostat. (p: previsione).

³ Aggiornamento al 20/3/2002.

TABELLA 3

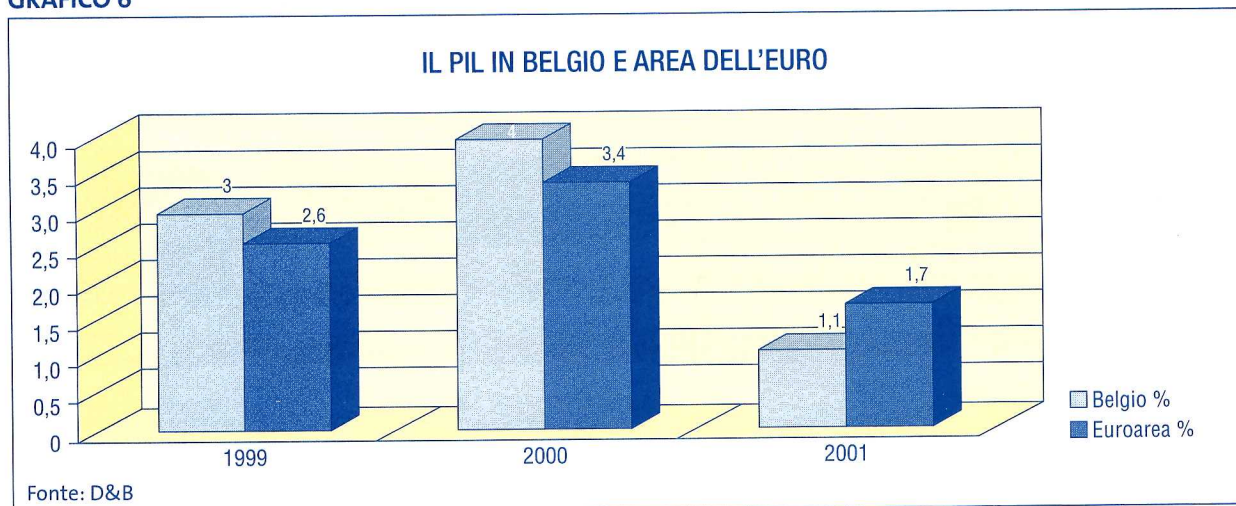
L'inflazione dei paesi europei				
	Feb 01/Feb 00	Mag 01/Mag 00	Ago 01/Ago 00	Nov 01/Nov 00
Belgio	2.5	3.1	2.5	1.8
Germania	2.5	3.6	2.6	1.5
Grecia	3.5	3.9	4.0	2.9
Spagna	4.0	4.2	3.8	2.8
Francia	1.4	2.5	2.0	1.3p
Irlanda	3.9	4.1	3.7	3.4
Italia	2.7	2.9	2.8	2.3
Lussemburgo	2.9	3.8	2.5	1.4
Olanda	4.9	5.4	5.2	4.8p
Austria	1.8	2.9	2.5	1.9p
Portogallo	4.9	4.9	4.0	4.1
Finlandia	2.7	3.3	2.7	2.1
Danimarca	2.3	2.8	2.5	1.7
Svezia	1.5	3.1	3.0	2.9
Regno Unito	0.8	1.7	1.8	0.8
Islanda	3.9	5.6	8.1	8.6
Norvegia	3.5	4.0	2.2	1.3

Fonte: Eurostat. (p: previsione).

2.3.1 Belgio

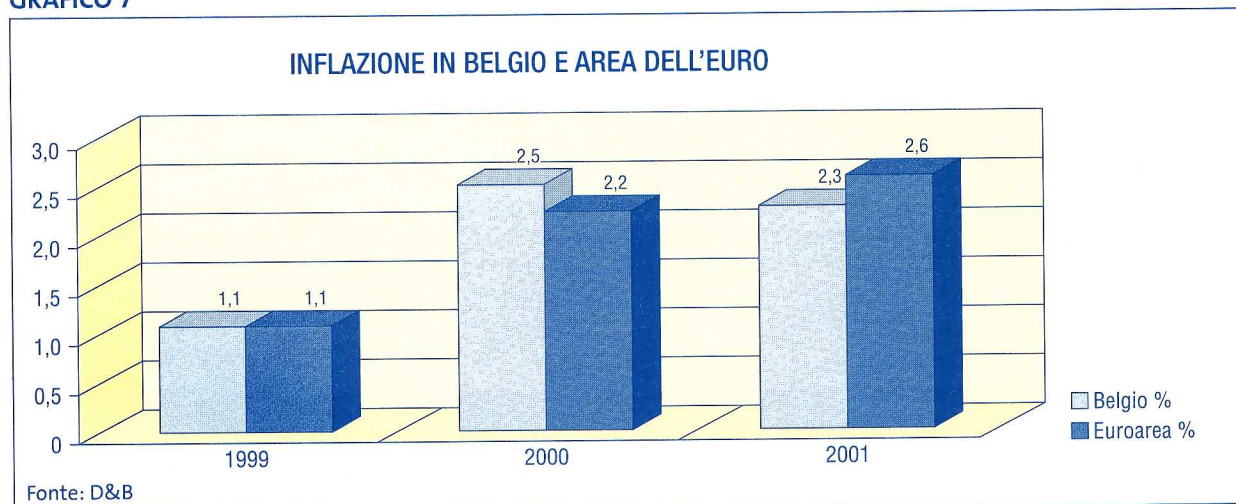
Le prospettive per un recupero nell'economia belga stanno cominciando a migliorare a seguito dell'esito positivo di alcune questioni interne. Le indagini della Banca centrale mostrano un leggero miglioramento nel "business sentiment" in gennaio e un continuo rinforzarsi della fiducia dei consumatori in febbraio. Le prospettive continueranno a migliorare grazie ai tagli sul tasso d'interesse eseguiti dalla ECB nel 2001, che comportano una riduzione dei debiti per interesse delle famiglie e delle aziende e quindi uno stimolo per la spesa e l'investimento del consumatore.

GRAFICO 6



Nel 2002 è previsto uno sviluppo reale del PIL fino a 1,4%, che sebbene di piccola entità, è un miglioramento rispetto all'1,1% del 2001. Per l'inflazione è prevista una media annuale dell'1,4% nel 2002, minore rispetto al 2,3% del 2001.

GRAFICO 7

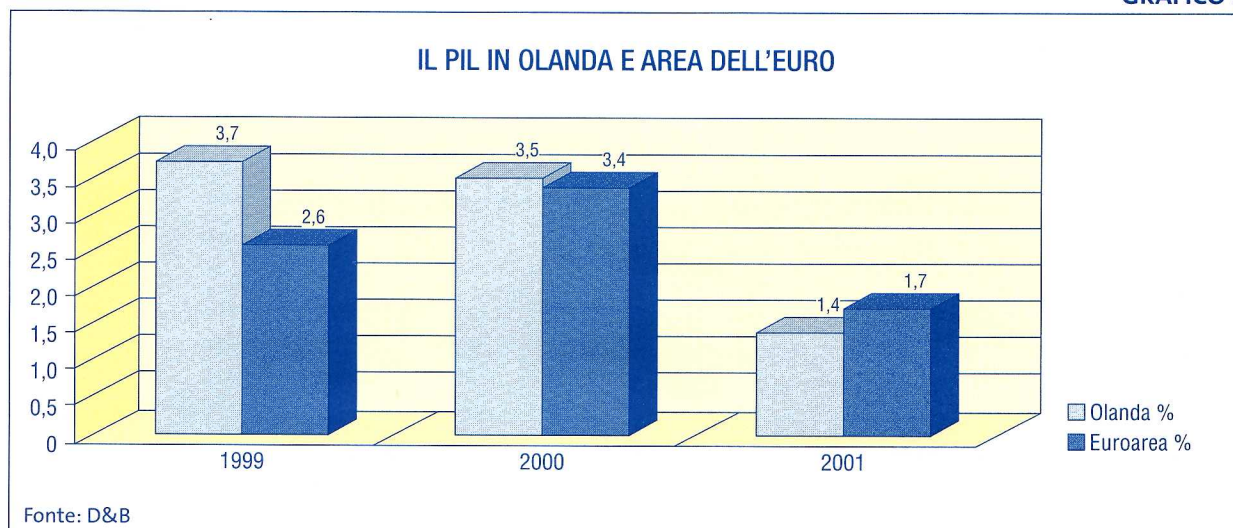


La disoccupazione è prevista in aumento per quest'anno, per cui possono essere ridotti i trasferimenti dello Stato ed aumentata la spesa pubblica. Il bilancio del governo è dato leggermente in perdita nel 2002.

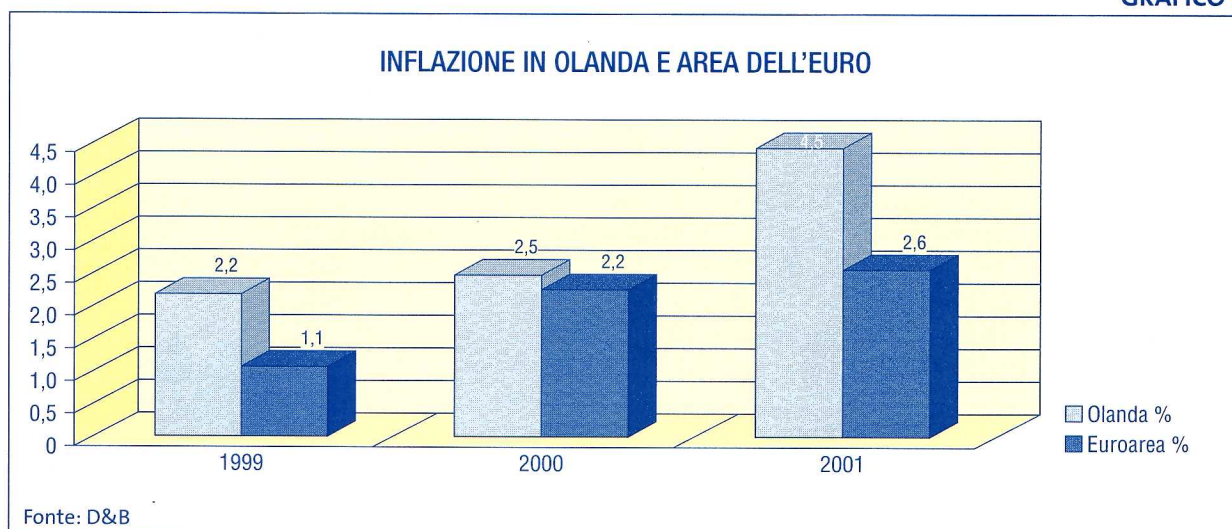
Un certo numero di rischi minori pendono sul futuro del PIL belga. In primo luogo, anche se i segnali positivi negli USA ed in Eurolandia indicano che una ripresa è imminente, l'accelerazione nell'attività belga potrebbe risultare minore di quanto previsto. In secondo luogo, i prezzi del petrolio potrebbero aumentare, influenzando i salari e l'inflazione. In quest'ultimo caso i redditi reali risulterebbero corrosi, anche se supportati dagli effetti positivi dei tagli al tasso di interesse dell'ECB. D'altra parte, se l'inflazione della zona dell'euro aumentasse, l'ECB sarebbe spinta ad aumentare i tassi di interesse e ciò ridurrebbe l'effetto di ogni altro miglioramento nell'attività economica.

2.3.2 Olanda

Le preoccupazioni sullo sviluppo dell'economia olandese, a breve e medio termine, non cessano di crescere a causa delle rivendicazioni salariali che pesano sulla produzione e sulla competitività.

GRAFICO 8


Nel 2001 il mercato del lavoro ha continuato ad irrigidirsi, con la disoccupazione che ha raggiunto il valore record del 2,3% all'inizio del 2001, restando poi stabile a questo livello. Il tasso di crescita degli stipendi in termini reali è cresciuto fino al 4,3%, rispetto al 3,3% del 2000, poiché le carenze rilevate in alcuni settori hanno spinto verso l'alto il livello dei salari contrattuali. Anche l'alto tasso di inflazione raggiunto nel 2001 ha spinto i sindacati a compiere rivendicazioni in questo senso, sebbene tali aumenti salariali non fossero né necessari né appropriati, visti i guadagni del reddito reale disponibile derivanti dalle misure fiscali del governo e visto il rallentamento dell'economia.

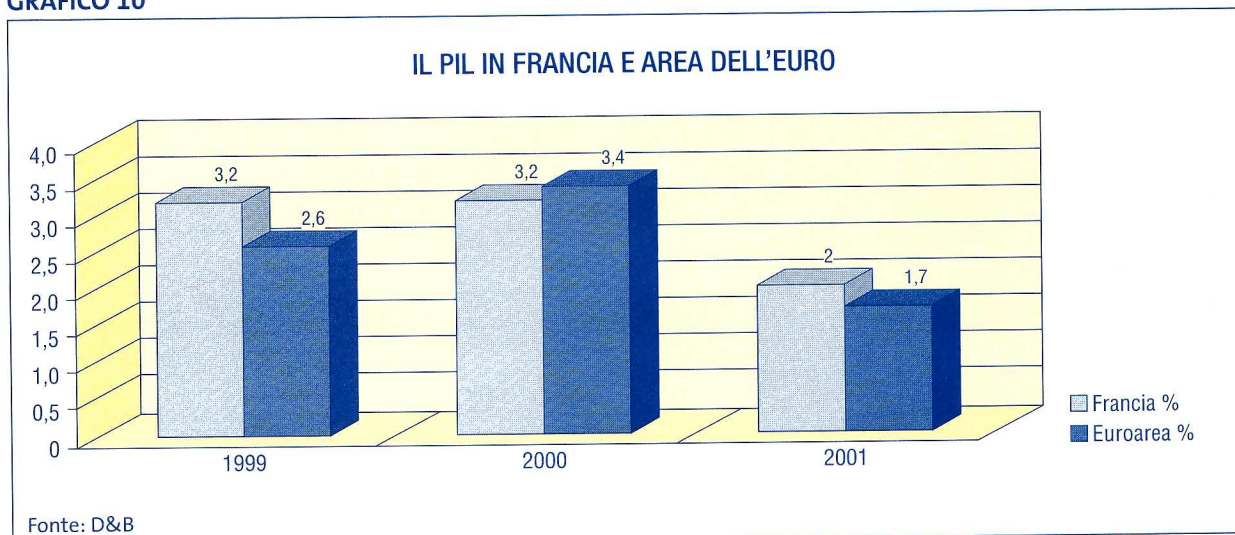
GRAFICO 9


Di conseguenza, anche se l'elevato grado di apertura dell'economia olandese dovrebbe trarre giovamento dalla prevista espansione globale nella domanda, la ridotta competitività dell'economia olandese ne limiterà i benefici. Con queste premesse, si potrebbe prevedere che lo sviluppo reale del PIL per i Paesi Bassi sarà solamente dell'1,5% nel 2002.

2.3.3 Francia

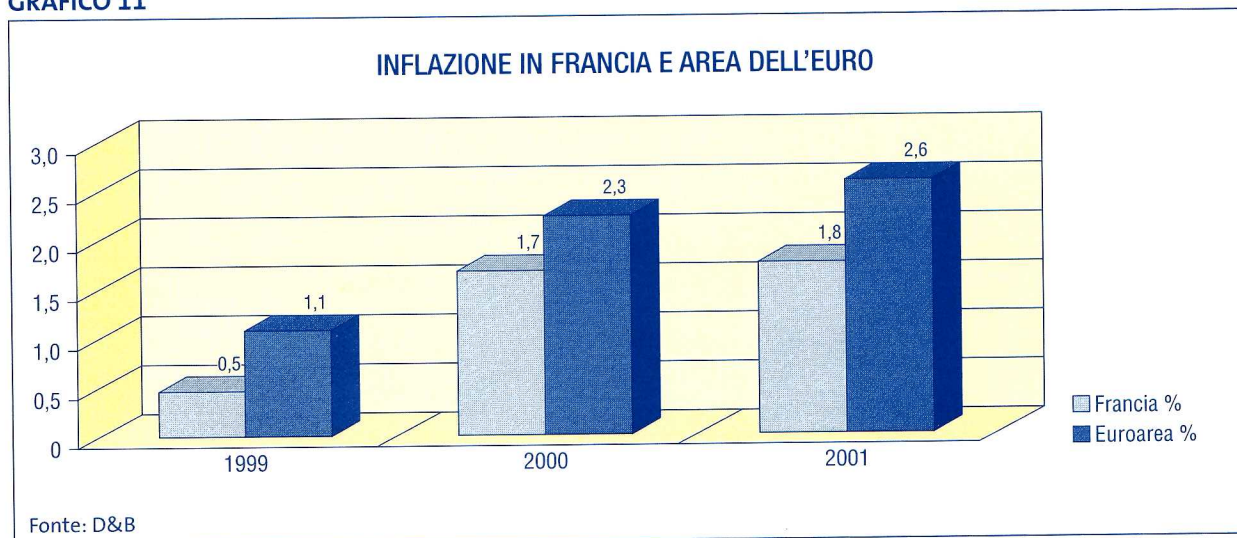
Durante il 2002 è previsto un peggioramento della situazione economica francese, con aspettative di uno sviluppo reale del PIL pari all'1,3%, contro il 2,0% nel 2001. Il consumo privato sta sostenendo l'economia, permettendo alle aziende una crescita degli investimenti in un momento in cui la richiesta esterna è debole. Inaspettatamente, in febbraio, l'istituto statistico francese, INSEE, ha registrato un calo più forte del previsto nel relativo indice di fiducia del consumatore così come si è ulteriormente incrinata la propensione all'acquisto.

GRAFICO 10



L'aumento previsto nel tasso di disoccupazione inciderà sul potere di acquisto. Un'altra indagine eseguita dall'INSEE mostra che le aziende francesi programmano un taglio sull'investimento di circa il 3% nel 2002.

GRAFICO 11

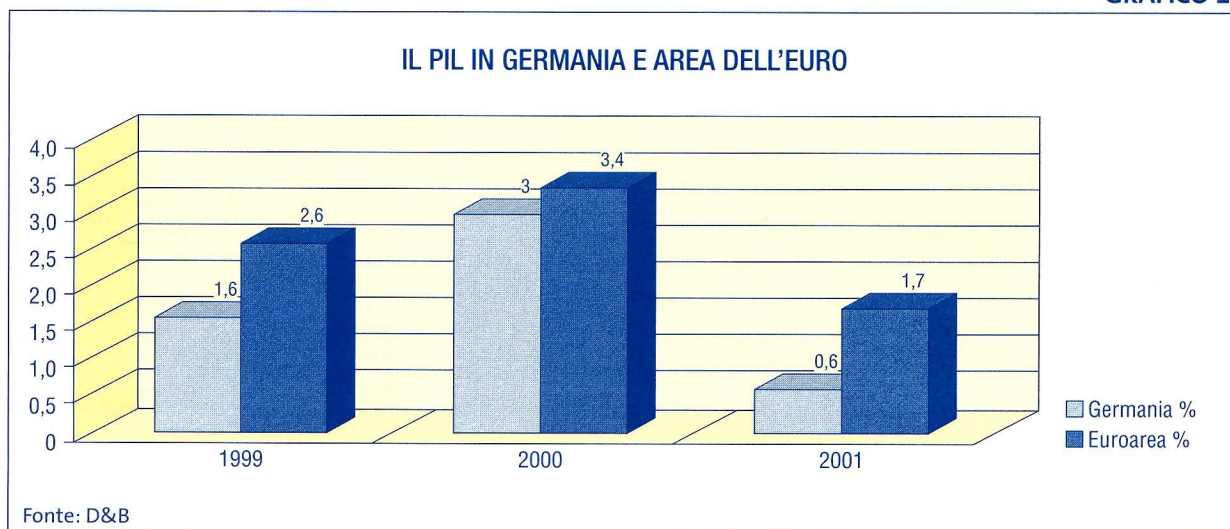


D'altro lato, una ripresa modesta nella zona dell'euro e nella domanda degli Stati Uniti amplificherà le esportazioni e incoraggerà le imprese con importanti interessi esteri ad aumentare gli investimenti, anche se la possibilità che la ripresa possa essere più modesta di quanto previsto deve essere considerata. I più bassi tassi di interesse forniranno, ad ogni modo, uno stimolo per l'investimento straniero.

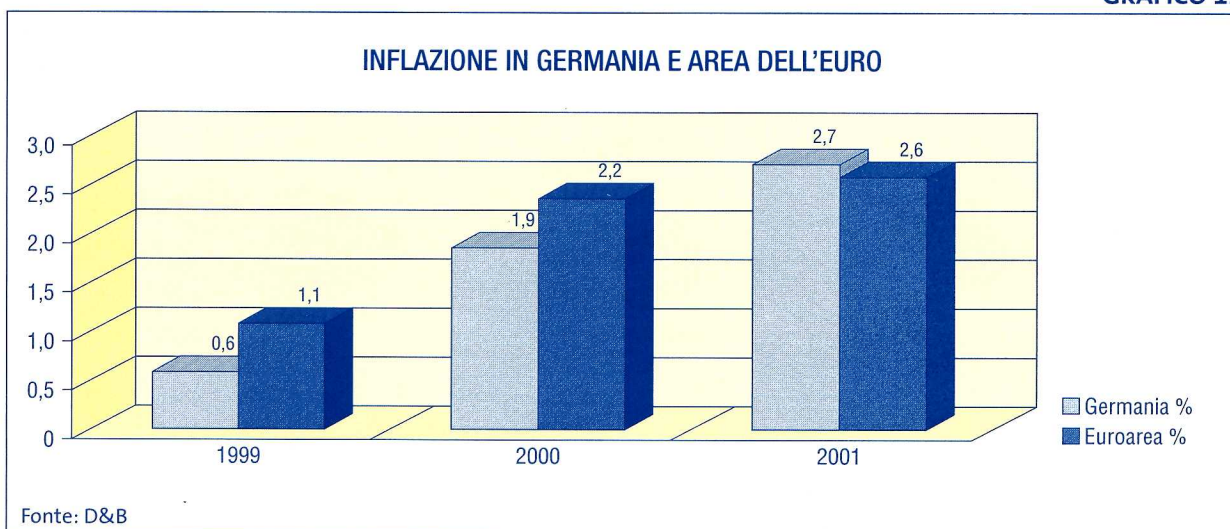
La bassa crescita prevista comporterà inoltre un allargamento del deficit fiscale nel 2002 a causa degli aumentati trasferimenti alla disoccupazione e dei ridotti introiti delle imposte dirette. Inoltre, considerando che l'economia dovrebbe essere debole nel 2002, vi saranno difficoltà a sostenere il parametro, che fa parte del patto di stabilità dell'Unione Europea, di un livello del deficit inferiore al 3% del PIL.

2.3.4 Germania

Alcuni segnali indicano che l'economia tedesca abbia raggiunto il "low point" e stia ricominciando un modesto recupero. Gli ordini e la produzione sono aumentati e l'indice Ifo (una misura del "business sentiment") è cresciuto per il quarto mese consecutivo in febbraio, raggiungendo gli 88,7 punti rispetto agli 84,7 punti dell'ottobre 2001. Questi andamenti positivi saranno supportati nei prossimi mesi dallo stimolante effetto dato dalla ECB con il taglio del tasso d'interesse sugli investimenti privati e delle aziende.

GRAFICO 12


Il recupero va comunque annunciato con cautela. Infatti, sul fronte domestico la domanda salariale della Germania sta minando le aspettative economiche. Un'analisi condotta dall'Istituto di ricerca "Psephos" ha mostrato che il 60% di coloro che hanno risposto ha affermato che la propria azienda non potrebbe supportare aumenti salariali superiori al 2%, nell'attuale clima economico, senza prevedere riduzioni di personale.

GRAFICO 13


Sul fronte esterno, se i miglioramenti della domanda nella seconda metà del 2002 in Euro-landia e negli Usa saranno inferiori rispetto a quelli anticipati, le esportazioni tedesche ne saranno interessate, scoraggiando la crescita del PIL.

2.3.5 Regno Unito

Avendo affrontato egregiamente il rallentamento della domanda globale, nel breve periodo l'economia britannica subirà un'influenza positiva grazie alle condizioni congiunturali internazionali. Le prospettive per il settore produttivo inglese dovrebbero migliorare, tuttavia il possibile limite di questo recupero sarà in funzione del tasso di cambio della sterlina, specialmente contro l'euro, visto che il commercio con l'Europa è, per consistenza, superiore rispetto a quello con qualsiasi altra regione mondiale.

GRAFICO 14

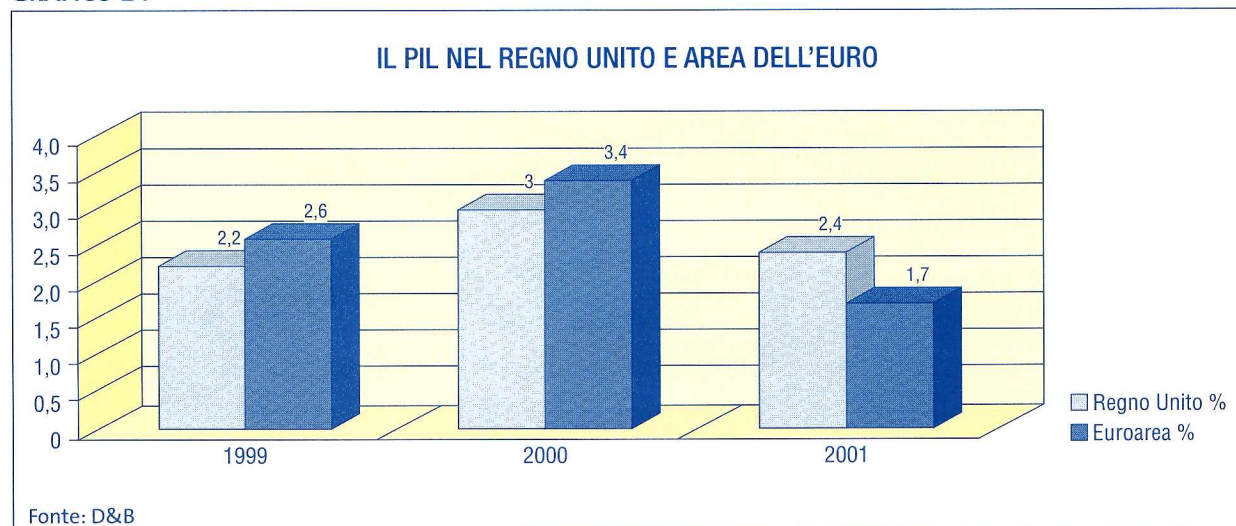
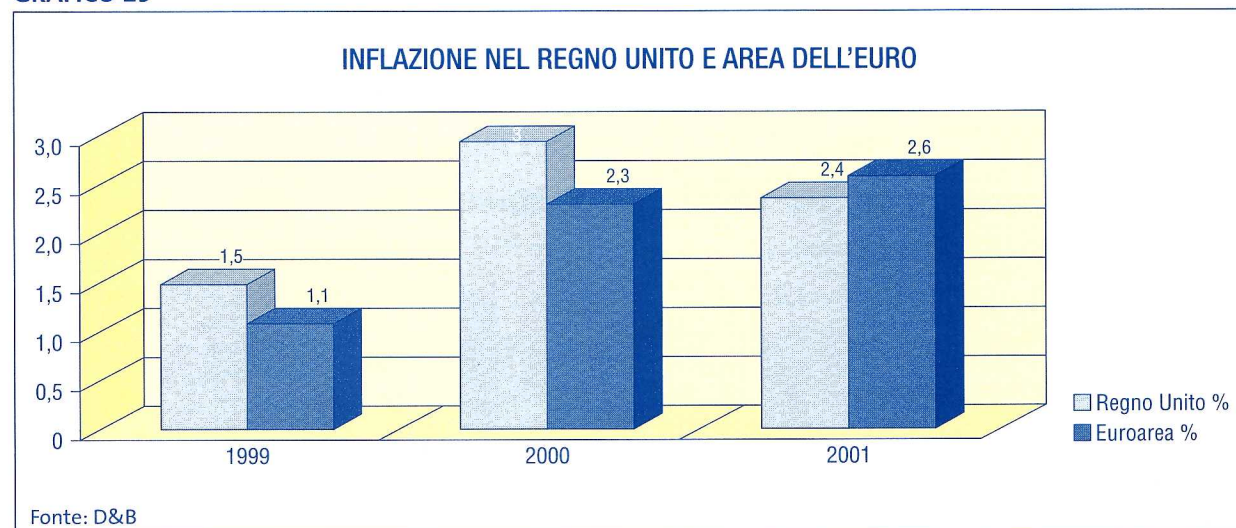


GRAFICO 15

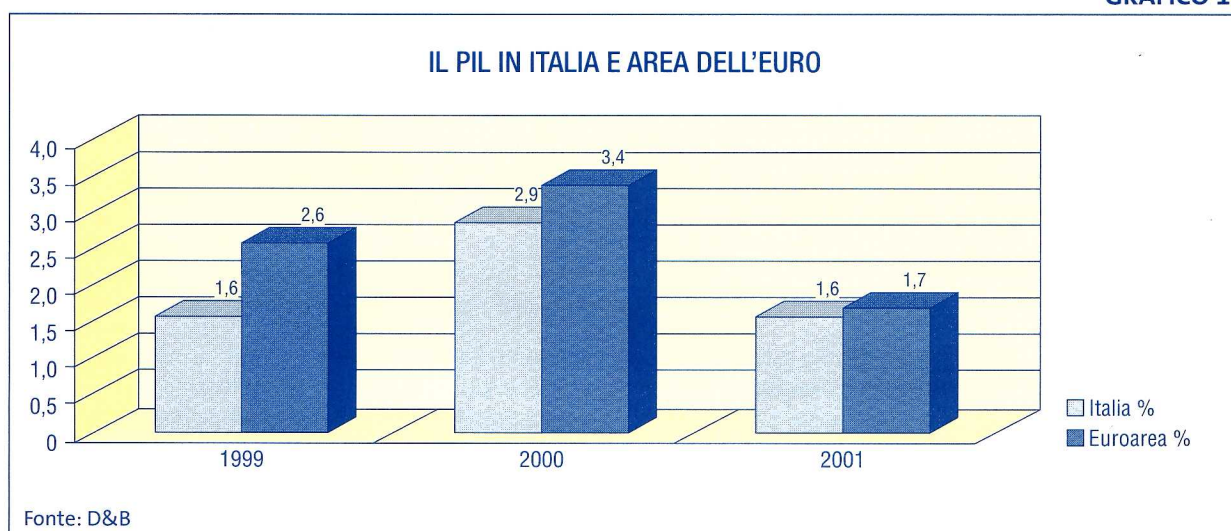


Se migliora l'output del settore produttivo, la divergenza tra il settore dei servizi e quello produttivo potrebbe diminuire, permettendo un profilo di crescita più bilanciato.

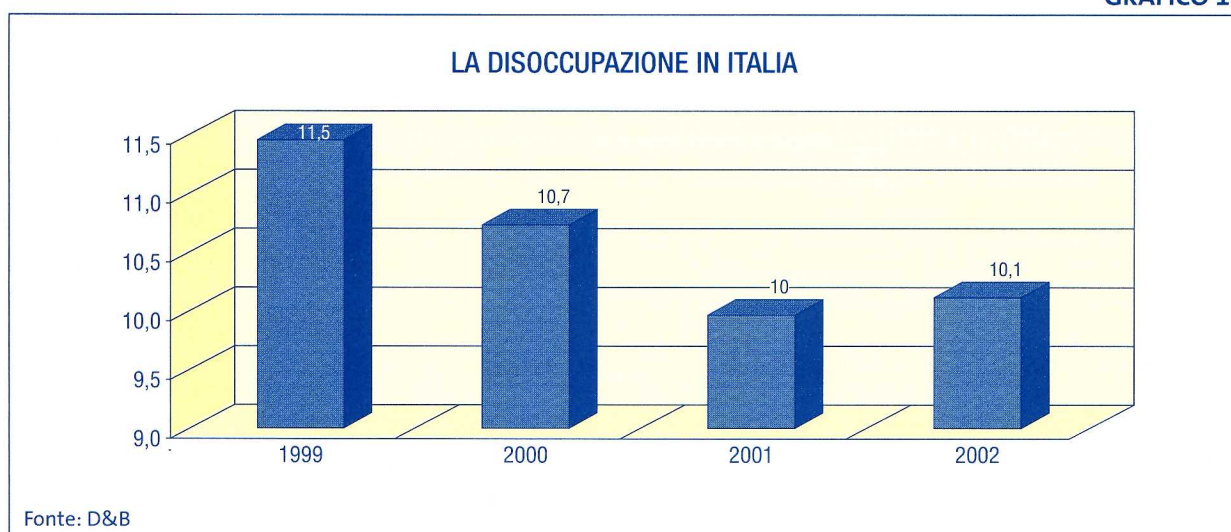
Permangono comunque due fattori di rischio nel breve periodo. Per primo, il trattato militare tra l'Occidente e l'Iraq sta mettendo sotto pressione il prezzo del petrolio: se questo si riversasse sull'inflazione, la Banca d'Inghilterra dovrà probabilmente aumentare il tasso d'interesse, mantenendo alta la pressione sul tasso di cambio con la risultante di avere minori profitti e una riduzione delle contrattazioni nel mercato delle esportazioni. In secondo luogo, la decisione statunitense sulle tariffe dell'acciaio amplifica la possibilità di un conflitto economico tra USA ed EU, con un possibile effetto negativo per gli esportatori inglesi.

2.5 Italia

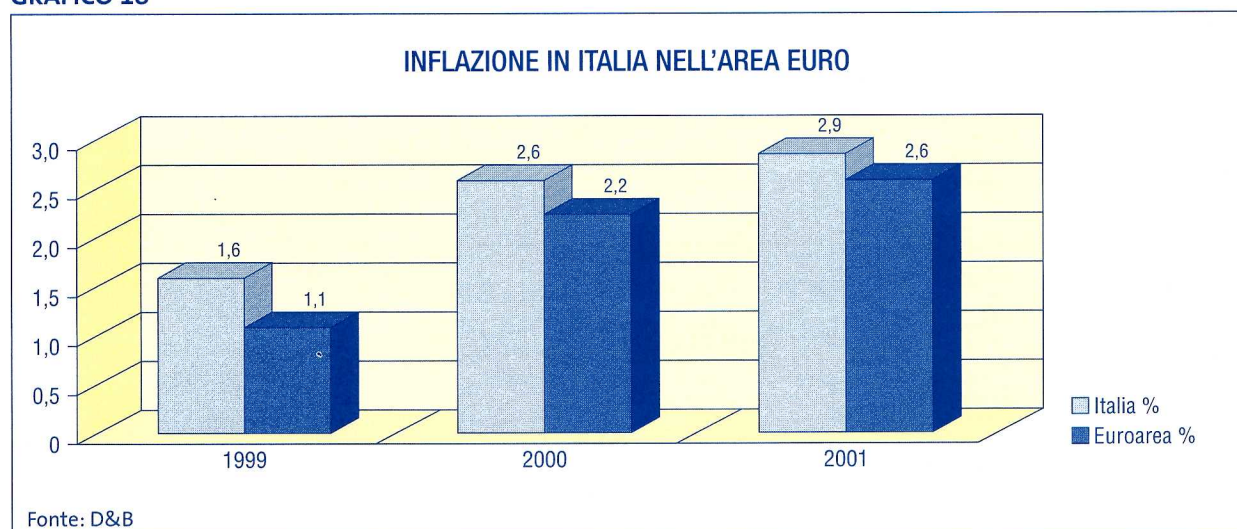
Nonostante alcuni segnali appaiano confortanti per l'Italia, si prevede una moderata accelerazione nell'attività economica. Un'indagine dell'ISAE (Istituto di Studi e Analisi Economica) ha rilevato che le aspettative dei consumatori sono globalmente migliorate nell'ultimo trimestre del 2001, ma sono deboli nelle regioni del Mezzogiorno e del Nord-Est del Paese. Il miglioramento a livello nazionale può in parte essere spiegato dai buoni risultati nel mercato del lavoro.

GRAFICO 16


Diversamente da quanto accaduto in Germania e in Francia, il tasso di disoccupazione italiano ha continuato a diminuire per tutto il 2001, raggiungendo in ottobre il 9,2%, dal 9,4% di aprile e dal 10% di dodici mesi prima. Nella media dell'anno la riduzione è stata di 1,1 punti percentuali. Come negli anni precedenti, a questo risultato ha contribuito una moderata evoluzione del costo di utilizzo del lavoro. Dal 1993 al 2000 il costo del lavoro in termini reali, misurato dal rapporto tra redditi unitari da lavoro dipendente e prezzi impliciti del valore aggiunto, è cresciuto dello 0,2% all'anno in Italia, contro l'1,4% in Germania e l'1% in Francia. Il possibile scenario di crescita dell'occupazione dovrebbe subire un rallentamento nel 2002 e nel 2003.

GRAFICO 17


Alcuni differenti fattori stanno influenzando l'economia italiana in opposte direzioni. In senso positivo, il rallentamento dell'attività economica rispetto all'anno scorso è stato accompagnato da una moderazione della crescita salariale negli accordi contrattuali collettivi e da un declino nell'inflazione. Il tasso di inflazione mensile in Italia, calcolato con il metodo HICP della comunità europea, è scesa dal 3,0% di aprile al 2,3% di dicembre.

GRAFICO 18


Nonostante queste influenze positive, il settore dell'esportazione continuerà ad essere insidiato dalla debolezza nella domanda degli articoli di moda e di lusso (merci in cui le ditte di esportazione italiane sono specializzate) da parte di paesi quali la Francia e la Germania.

TABELLA 4

Tassi attivi a breve termine sui finanziamenti per cassa (settembre 2001)		
Aree	Settembre 2000	Settembre 2001
Italia nord-occidentale	6,03	6,17
Italia nord-orientale	6,68	6,86
Italia centrale	7,02	7,01
Italia meridionale	8,43	8,24
Italia insulare	8,29	8,45

Fonte: Banca d'Italia (Bollettino Statistico IV 2000-IV 2001)

TABELLA 5

Tassi attivi a m/l termine sui finanziamenti per cassa (settembre 2001)		
Aree	Settembre 2000	Settembre 2001
Italia nord-occidentale	5,77	5,71
Italia nord-orientale	5,54	5,81
Italia centrale	6,08	6,00
Italia meridionale	6,03	5,93
Italia insulare	6,02	6,24

Fonte: Banca d'Italia (Bollettino Statistico IV 2000-IV 2001)

I tassi attivi a breve termine sui finanziamenti per cassa alla clientela sono aumentati nell'Italia settentrionale ed insulare rispetto all'anno precedente, mentre sono diminuiti nel resto della penisola. Per i tassi a medio e lungo termine sui finanziamenti per cassa vi è stato un andamento piuttosto simile, ad eccezione che per l'Italia nord occidentale, che ha visto diminuire il valore percentuale da 5,77 a 5,71.

I pagamenti in Europa

Capitolo III

Il tema della gestione del credito commerciale ha acquisito e sta acquisendo un'importanza sempre crescente tra le aziende e il mondo accademico. Il *working capital management* costituisce un centro focale dell'attenzione di studiosi e di operatori aziendali in tutto il contesto internazionale e nel mondo anglosassone in particolare. Nel resto d'Europa questo argomento ha una sempre maggiore rilevanza anche a fronte di un investimento medio in crediti commerciali molto elevato in confronto agli altri Paesi sviluppati.

Il processo di crescente integrazione del sistema produttivo e commerciale in Europa impone alle aziende l'allargamento degli orizzonti delle conoscenze, delle consuetudini commerciali delle modalità di gestione del credito nei Paesi comunitari. Se l'Unione Europea ha incrementato il processo di coordinamento commerciale, non si può dire altrettanto per quanto riguarda le abitudini di pagamento consolidate nei diversi Paesi europei.

Un'analisi approfondita dei comportamenti di pagamento è un utile supporto alle decisioni commerciali dell'intero mondo imprenditoriale che focalizza la propria attenzione sull'internazionalizzazione del business.

Una sempre più accentuata visione mondiale delle relazioni commerciali richiede un approccio più globale a tutte le variabili economiche che vengono prese in considerazione nello sviluppo del business delle imprese.

Dopo aver esaminato la situazione economica mondiale, con un approfondimento sui principali Paesi europei, focalizziamo l'attenzione sulle fonti di informazione utili per l'impostazione di una corretta politica del credito commerciale e per il raggiungimento degli obiettivi connessi: incremento delle vendite, riduzione delle perdite per inesigibilità, riduzione dei costi di gestione del credito e riduzione del costo dell'investimento in credito commerciale.

L'analisi dei termini e dei ritardi di pagamento a livello europeo si concentra su sei Paesi europei (Belgio, Francia, Germania, Italia, Olanda, Regno Unito) e vuole fornire un quadro più particolareggiato delle consuetudini di pagamento in uso in queste aree.

3.1 La situazione europea

L'analisi generale dei pagamenti in Europa non può prescindere da alcune considerazioni relative allo stato di avanzamento della legislazione sui termini e ritardi di pagamento in Europa e nei singoli Paesi. La Direttiva 2000/35/CE, del 29 giugno 2000, del Parlamento Europeo e del Consiglio relativa alla lotta contro i ritardi di pagamento nelle transazioni commerciali⁴ conclude un lungo iter che, iniziato nell'aprile 1998 con la presentazione della relativa proposta di Direttiva da parte della Commissione UE, trova il suo epilogo nella procedura di conciliazione recentemente svoltasi fra Parlamento Europeo e Consiglio per la definizione di un testo finale che tenesse conto delle rispettive posizioni su taluni aspetti specifici del provvedimento. La nuova Direttiva detta dunque un quadro più completo e coerente per la soluzione del problema dei ritardati pagamenti in Europa, in linea con le esigenze del Mercato Unico e con i principi di trasparenza e di libertà economica che ne sono alla base.

Sul piano generale, la nuova disciplina si caratterizza per due connotati di fondo: riconoscimento del principio della libertà contrattuale delle parti; introduzione di regole comuni per le transazioni commerciali fra privati e nei rapporti con la Pubblica Amministrazione.

Attualmente, il recepimento della Direttiva da parte degli Stati membri non è uniforme: soltanto Francia e Germania si sono occupati di dare corso interno alla Direttiva Europea, soprattutto per risolvere problemi interni. La Germania infatti attribuisce ai ritardi di pagamento un quarto dei fallimenti avvenuti negli ultimi anni, mentre la Francia è stata motivata soprattutto dalla consuetudine di termini contrattuali di pagamento più elevati rispetto agli altri paesi europei, dai 60 ai 90 giorni. L'Italia presenta termini di pagamento simili a quelli francesi, ma il Parlamento italiano non ha ancora formalizzato una legge in proposito. Un Dlgs, per ora approvato alle Camere e che dovrà essere recepito al più tardi nel febbraio 2003, stabilisce che i pagamenti dovranno essere effettuati entro 30 giorni dalla data della fattura, a meno che il contratto non preveda disposizioni diverse. Anche il Regno Unito si è occupato dei ritardi di pagamento, avviando nel 1998 un processo legislativo, il "Late Payments of Commercial Debts Act", che terminerà il 1° novembre 2002.

⁴ Si veda G.U.C.E., n. L. 200 dell'8 agosto 2000.

TABELLA 6

I termini di pagamento in Europa			
	1999	2000	2001
Belgio	45-90	30-60	30-60
Francia	60-90	60-90	60-90
Germania	30-60	30-60	30-60
Italia	60-120	60-90	60-90
Olanda	25-40	30-60	30-60
Regno Unito	30-60	30-60	30-60

Fonte: D&B

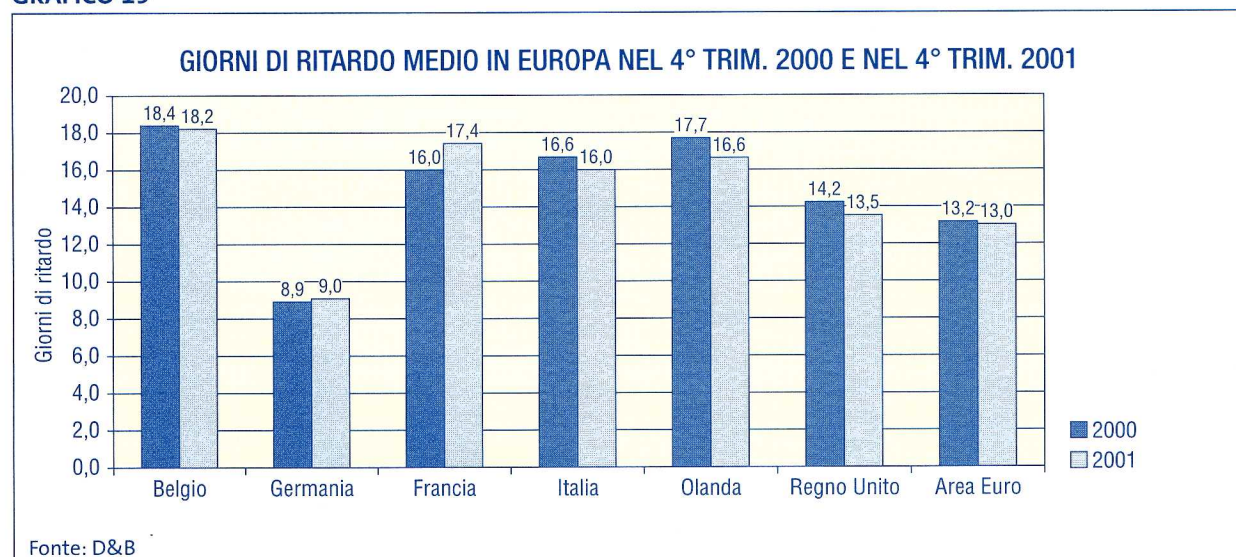
Belgio e Olanda, dove i termini di pagamento più consueti sono pari a 30-60 giorni, non hanno ancora recepito la Direttiva comunitaria. In Spagna, che come il Portogallo registra termini contrattuali di pagamento intorno ai 60-90 giorni, il recepimento della Direttiva non è ancora avvenuto, ma una legge del 1995 sul commercio al dettaglio ha migliorato la situazione dei pagamenti tra le aziende ad eccezione che nel settore degli ipermercati. I Paesi scandinavi non hanno ancora provveduto a recepire la Direttiva 2000/35/CE, ma le aziende di quest'area solitamente rispettano i termini di pagamento pattuiti.

3.1.1 I ritardi di pagamento

I rapporti commerciali europei, tranne che per la Francia, sono migliorati nelle prestazioni di pagamento nel 2001, secondo l'ultima indagine trimestrale di D&B. Il 48,2% delle aziende francesi paga i propri fornitori con 14 giorni di ritardo rispetto ai termini pattuiti, mentre la media europea è 34%. Il Belgio è il debitore meno regolare in Europa e le aziende olandesi hanno registrato il più elevato miglioramento rispetto al passato.

3.1.2 I ritardi di pagamento per giorni

GRAFICO 19



Questa analisi rivela un generale miglioramento nei comportamenti di pagamento in Europa:

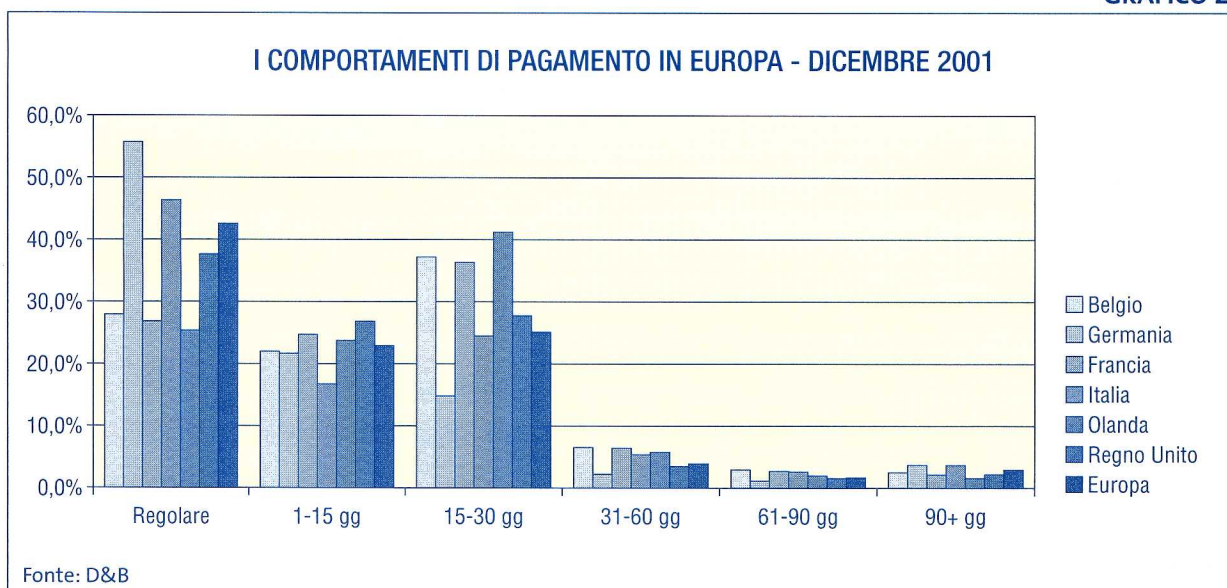
- La Germania è il Paese che con soli 9 giorni di ritardo sui termini pattuiti ha il migliore comportamento in Europa, rispetto alla media comunitaria di 13 giorni. Il risultato è stato costante per tutto il periodo di osservazione.
- Il Regno Unito mostra il miglior risultato dopo la Germania con 13,5 giorni di ritardo (-0,7 giorni in meno rispetto al 4° trimestre 2000).
- In Italia, il miglioramento durante il 2001 è comparabile a quello del Regno Unito (-0,6 giorni), ma il ritardo di pagamento permane intorno ai 16 giorni.
- L'Olanda segna il più consistente miglioramento europeo con -1,1 giorni, anche se i ritardi sono ancora relativamente lunghi.
- Il Belgio riconferma un basso zelo nell'onorare i propri pagamenti, con una media di giorni di ritardo pari a 18,2 giorni (-0,2 giorni rispetto al 2000).
- La Francia è il fanalino di coda d'Europa: i giorni di ritardo sono aumentati (+1,4 giorni) con un livello medio di giorni di ritardo attualmente pari a 17,4.

3.1.3 I ritardi di pagamento in relazione ai termini contrattuali

Il Belgio e l'Olanda registrano il peggiore risultato d'Europa con oltre il 50% dei pagamenti regolati 14 giorni dopo i termini contrattuali. L'Olanda però registra un decremento consistente dei ritardi oltre i 14 giorni, passando dal 52,8% del 2000 al 51% del 2001. Il Belgio, dopo un positivo secondo trimestre 2001, alla fine dell'anno si attesta sul livello di un anno prima, pari al 50%.

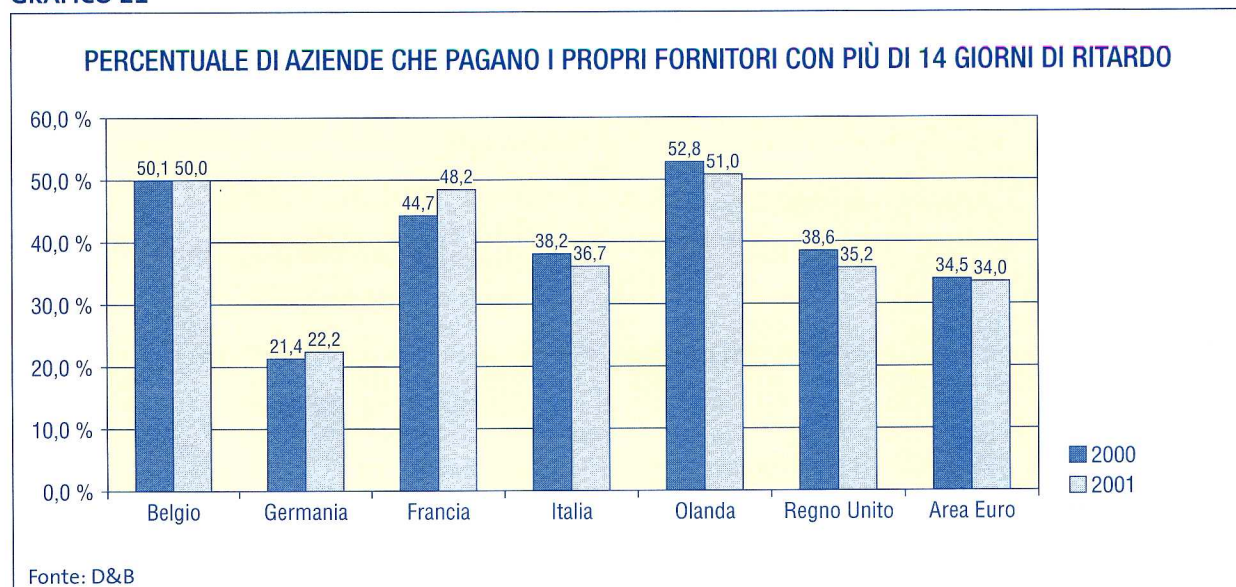
Le compagnie francesi pagano i propri fornitori con 14 giorni di ritardo rispetto ai termini contrattuali nel 48,2% dei casi, ma registrano un forte peggioramento rispetto al 44,7% dell'anno precedente.

GRAFICO 20



Nonostante la Germania abbia sempre un buonissimo comportamento, anche in questo Paese si registra un aumento delle imprese in ritardo nei pagamenti, attualmente la percentuale è pari al 22,2% rispetto al 21,4% di un anno prima.

Italia e Regno Unito mostrano dei buoni risultati con, rispettivamente, 36,7% (-1,5%) e 35,2% (-3,4) di aziende con più di 14 giorni di ritardo sui termini contrattuali.

GRAFICO 21


3.1.4 I ritardi di pagamento per dimensione aziendale

Considerando l'ultimo trimestre del 2001 le aziende di media e grande dimensione hanno i peggiori comportamenti di pagamento. La puntualità dei pagamenti è fortemente connessa alle dimensioni delle imprese.

Infatti, in Europa, oltre il 45,6% delle compagnie con meno di 5 dipendenti pagano per tempo, il 40,5% nel caso i dipendenti siano compresi tra le 5 e le 49 unità, il 32,9% per le imprese con meno di 259 dipendenti, e per le aziende di maggiori dimensioni la percentuale di puntualità scende al 23,6%.

TABELLA 7

I pagamenti in Europa in base ai giorni e alle dimensioni aziendali.						
Classe pagamento	Dim. Aziendale	IV trim. 2000	I Trim. 2001	II trim. 2001	III trim. 2001	IV trim. 2001
Pronto cassa	Micro	45,0%	45,3%	45,4%	45,8%	45,6%
Pronto cassa	Piccole	41,2%	41,0%	40,9%	40,6%	40,5%
Pronto cassa	Medie	35,8%	34,8%	33,8%	33,4%	32,9%
Pronto cassa	Grandi	27,7%	26,2%	25,5%	24,8%	23,6%
1-14 gg	Micro	19,7%	19,8%	20,0%	20,1%	20,2%
1-14 gg	Piccole	25,0%	25,4%	25,9%	26,2%	26,2%
1-14 gg	Medie	30,6%	31,4%	32,4%	32,5%	32,6%
1-14 gg	Grandi	37,5%	38,8%	39,2%	39,2%	39,5%
14+ gg	Micro	35,3%	35,0%	34,6%	34,1%	34,2%
14+ gg	Piccole	33,7%	33,7%	33,2%	33,3%	33,3%
14+ gg	Medie	33,7%	33,8%	33,8%	34,1%	34,5%
14+ gg	Grandi	34,8%	35,0%	35,2%	36,0%	36,8%

Fonte: D&B

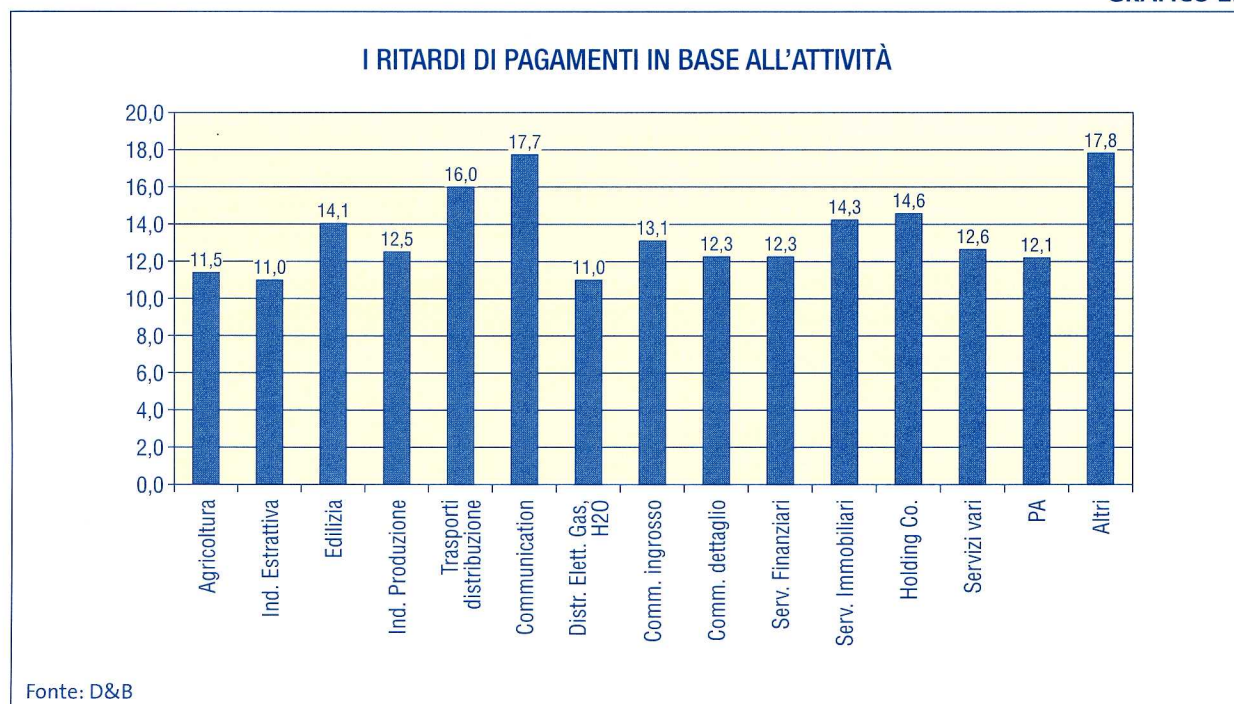
In confronto al quarto trimestre 2000, le aziende di grandi dimensioni sono quelle che pagano maggiormente in ritardo.

Questo trend è confermato dalla Francia dove si è registrato un forte incremento delle grandi imprese che pagano con più di 14 giorni di ritardo rispetto al 2000, dal 46% al 52,6%.

L'andamento non è positivo anche in Italia, dal 39,1% al 43,3%, mentre in Germania vi è il sorprendente risultato di un 17,7%, rispetto al 12,9% dell'anno precedente.

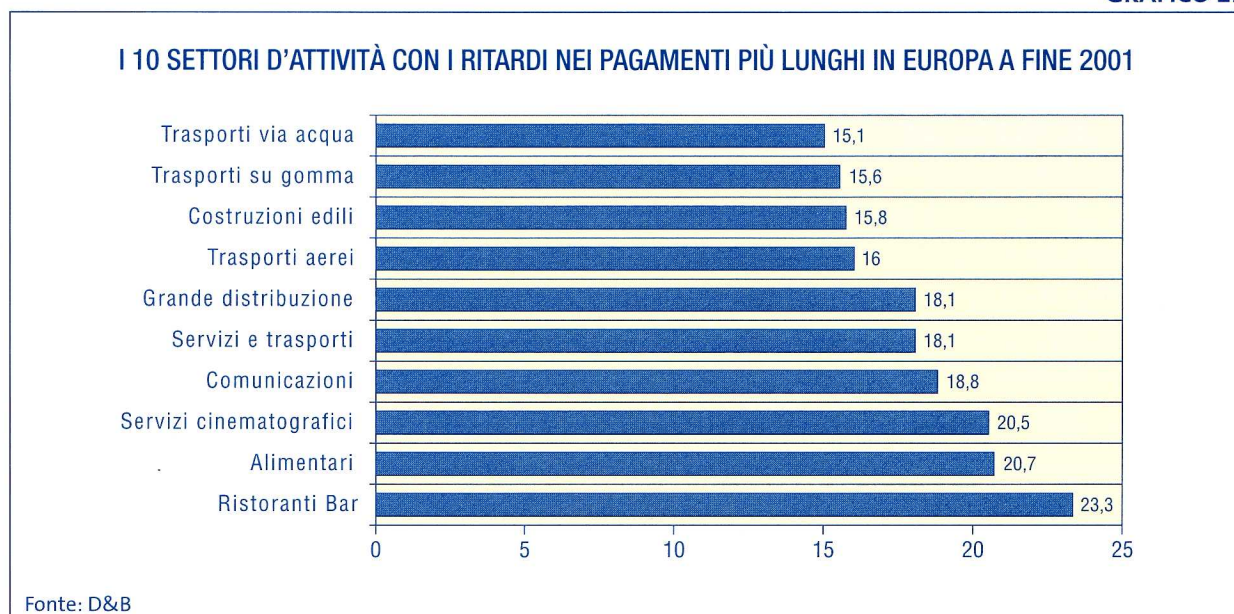
Le grandi aziende olandesi pagano con fortissimi ritardi, e possiamo notare una buona performance in Belgio (53,5% contro 56,2%) e nel Regno Unito (41,9% contro 44,2%).

3.1.5 I ritardi di pagamento per settore d'attività

GRAFICO 22


Il settore dei Trasporti mostra il peggiore trend con un giorno di ritardo in più rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. Con 16 giorni di ritardo questo settore presenta i più lunghi ritardi dopo il settore delle Comunicazioni con 17,7 giorni. In opposizione a questi ultimi, l'Agricoltura guadagna un giorno e si attesta a 11,5 giorni.

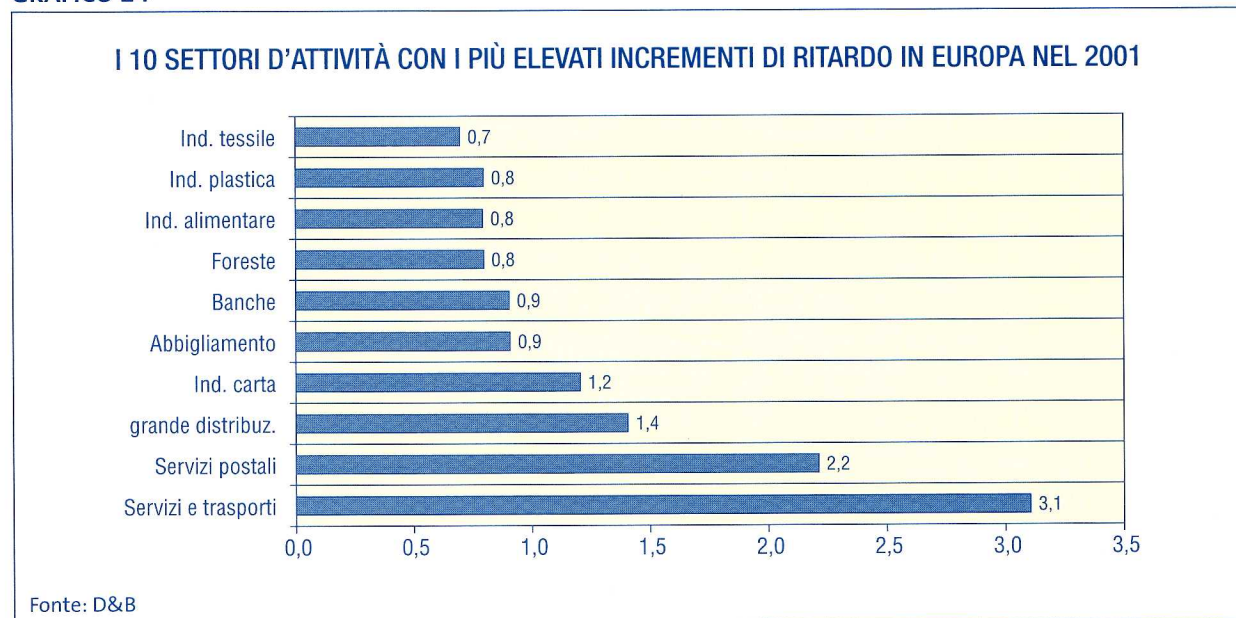
Un'analisi più dettagliata sui ritardi di pagamento per attività mostra che, in Europa, vi sono 3 settori d'attività con ritardi superiori ai 20 giorni: Ristoranti e Bar (23,3 giorni), Alimentari (20,7 giorni) e Industria cinematografica (20,5 giorni).

GRAFICO 23


I Servizi ai trasporti hanno i più ampi aumenti (15 giorni con 3,1 giorni in più) mentre i Servizi postali mostrano 10,7 giorni di ritardo con 2,2 giorni in più rispetto ad un anno prima. Possiamo anche evidenziare l'aumento nei ritardi di pagamento nella Grande Distribuzione Organizzata (+1,4 giorni) settore in cui già vi sono lunghi ritardi (16,7 giorni).

Le Stazioni di servizio presentano, un anno dopo, i più forti incrementi di ritardo, superiori ai 4 giorni.

GRAFICO 24

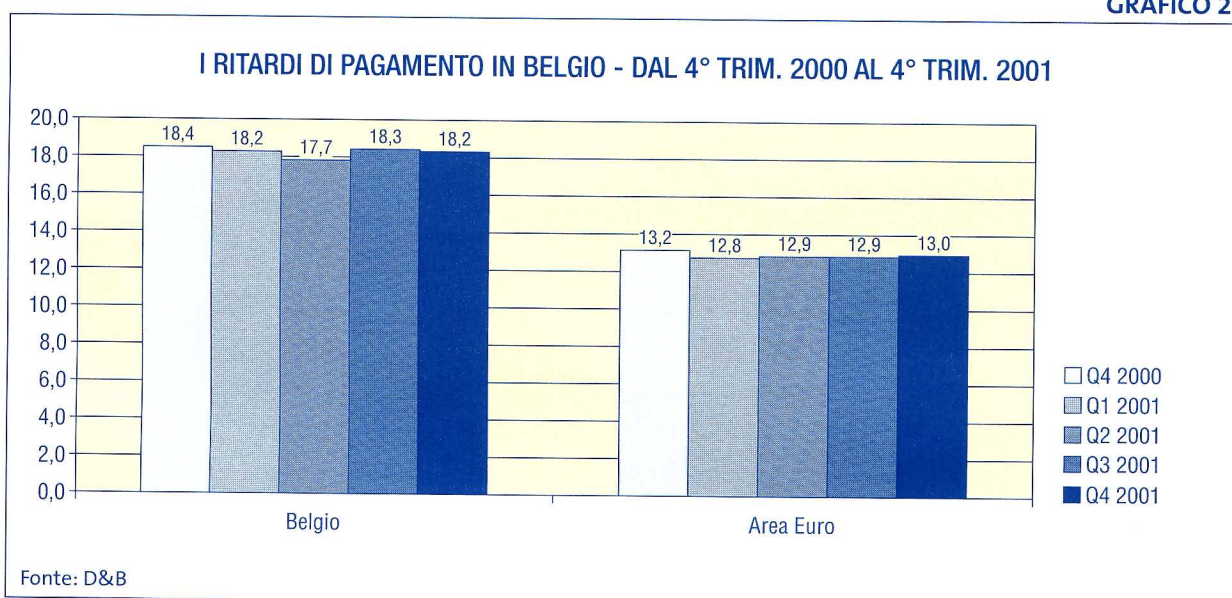


3.2 I ritardi di pagamento in Belgio

Il Belgio continua a segnare il peggiore comportamento nei pagamenti tra le aziende in Europa. Globalmente stabili dalla conclusione del 2000, con l'eccezione del secondo trimestre 2000 che ha segnato un temporaneo miglioramento, i pagamenti ritardati per più di 14 giorni sono la consuetudine per un'azienda belga su due.

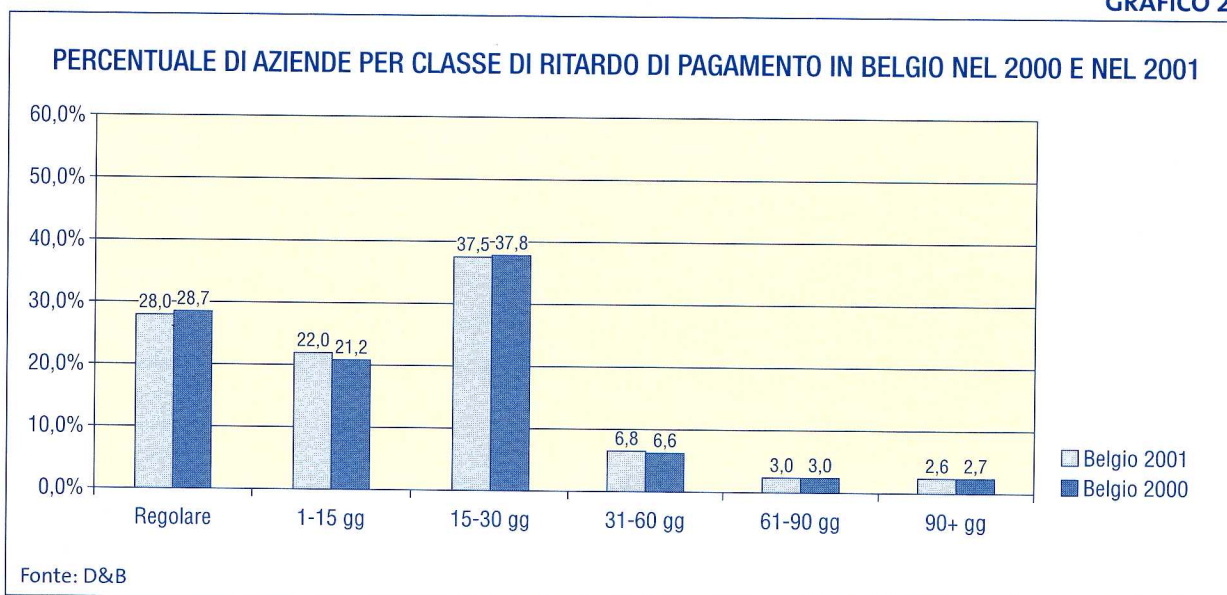
3.2.1 I ritardi di pagamento in base ai giorni

In media 18,2 giorni è il ritardo di pagamento più elevato tra i 6 Paesi Europei presi in considerazione. I ritardi sono generalmente costanti, con una diminuzione a 17,7 giorni nel secondo trimestre 2001.

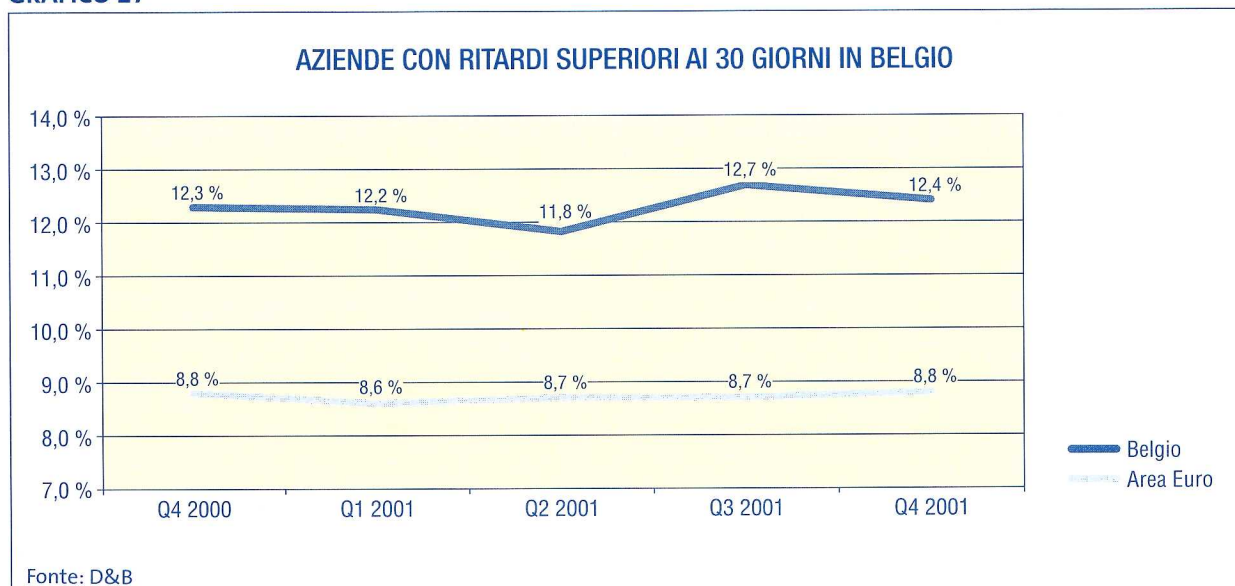
GRAFICO 25


3.2.2 I ritardi di pagamento per classe di ritardo

Il comportamento di pagamento non è sensibilmente variato rispetto all'anno precedente: meno di un terzo delle aziende belghe paga i propri fornitori con regolarità.

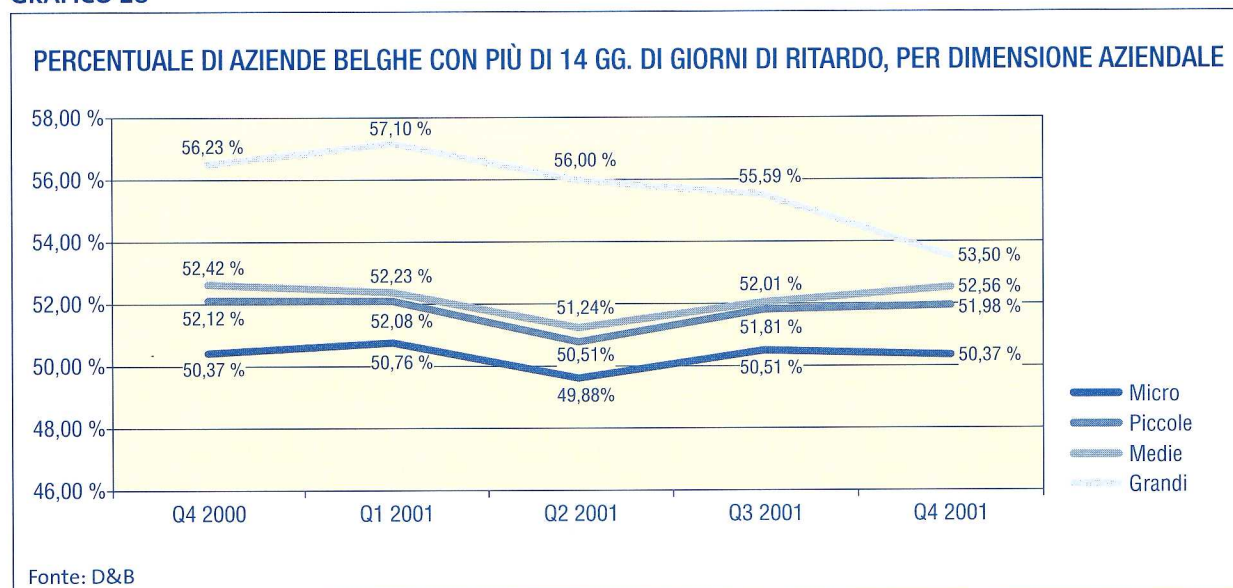
GRAFICO 26


L'analisi per classe di ritardo evidenzia che i ritardi di pagamento nell'ordine dei 30 giorni subiscono una variazione poco rilevante per tutto il periodo osservato, ad eccezione del secondo e del terzo trimestre 2001. Il 12,4% delle aziende belghe paga i propri fornitori con ritardi superiori ai 30 giorni. Più precisamente, una sensibile variazione riguardante l'ultimo trimestre del 2000 (12,3%) è attribuibile alla classe tra i 31 e i 60 giorni che include il 6,8% di aziende belghe rispetto al 6,6% dell'anno precedente.

GRAFICO 27


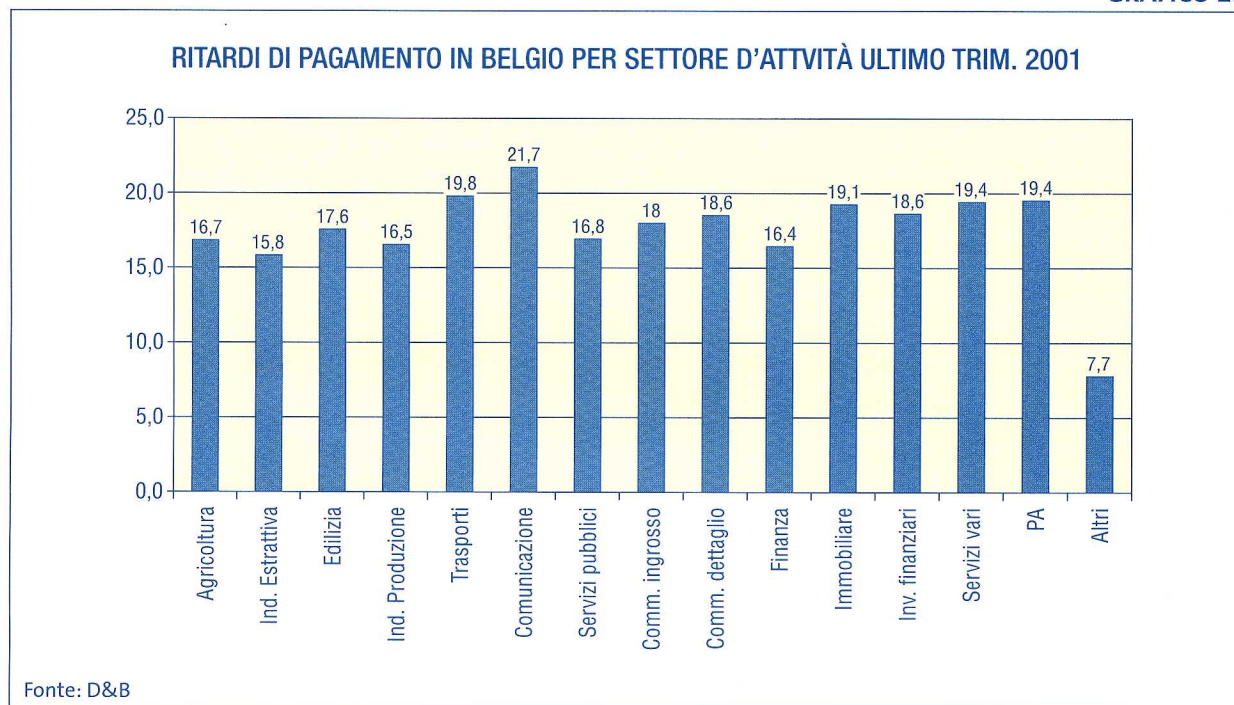
3.2.3 I ritardi di pagamento per dimensione aziendale

Diversamente da tutti gli altri Paesi considerati, in Belgio sono le grandi aziende che rilevano i miglioramenti più significativi rispetto ad un anno prima. Questo buon risultato, però, è relativo alla ingente quantità di grandi aziende che pagano con ritardi superiori ai 15 giorni. Nel 2001 il 53,5% di queste imprese onorano i propri debiti con un ritardo superiore ai 30 giorni, rispetto al 56,2% della fine del 2000. È da rimarcare il peggioramento del comportamento delle aziende più piccole. Nel 2001 il 52,6% delle medie aziende paga con ritardo a fronte del 52,1% dell'anno precedente.

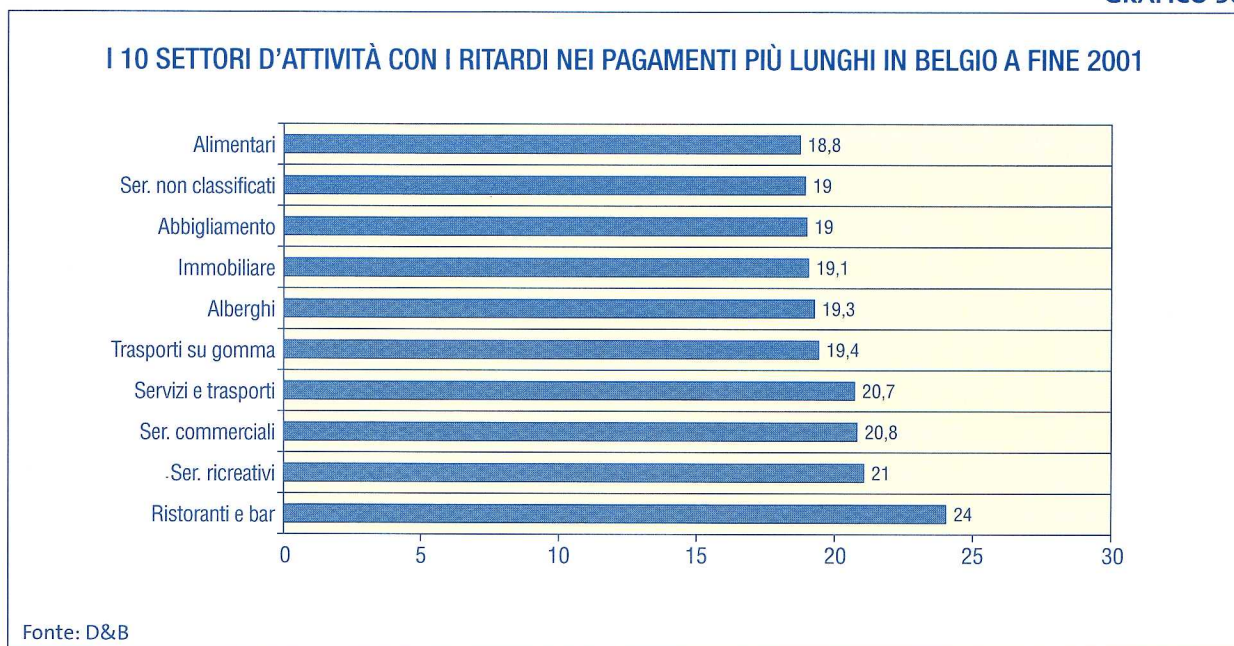
GRAFICO 28


3.2.4 I ritardi di pagamento per settore d'attività

I più lunghi ritardi di pagamento si riscontrano nelle Attività di comunicazione (21,7 giorni) e nei Trasporti (19,8 giorni). Ciononostante dobbiamo considerare che alla fine del 2001 il settore dei Trasporti riscontra un guadagno di un giorno rispetto alla fine del 2000.

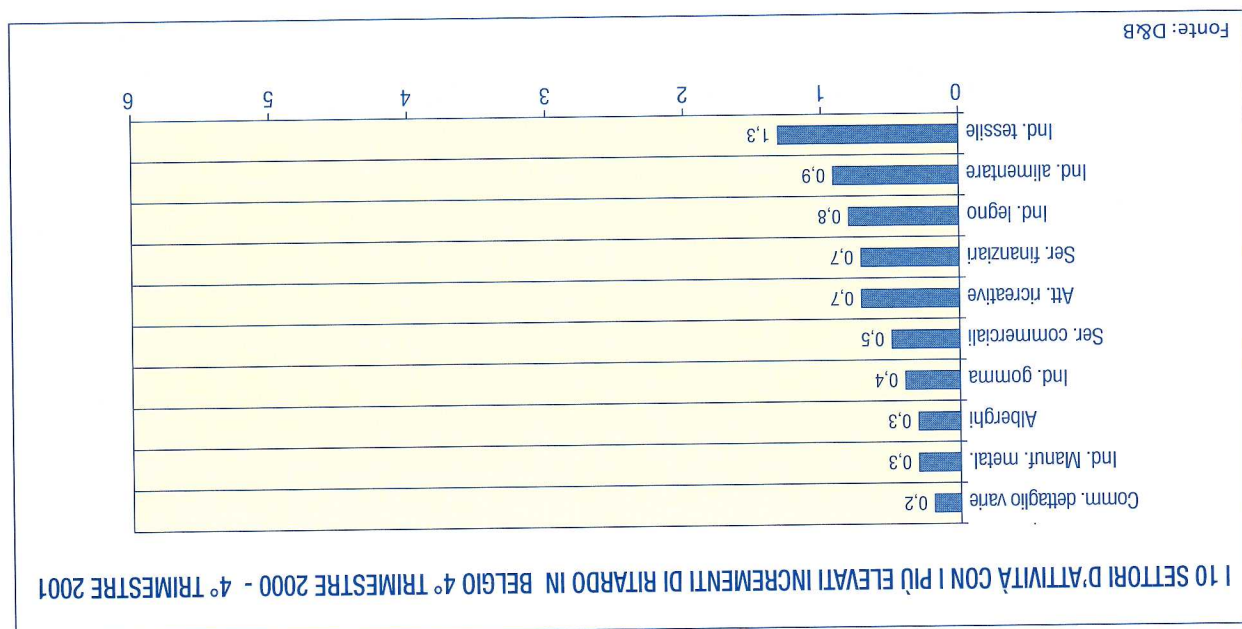
GRAFICO 29


L'analisi dettagliata per attività mostra che Ristoranti Bar segna il record con, in media, 24 giorni di ritardo, mentre Servizi ai trasporti, Servizi commerciali e Servizi ricreativi segnano ritardi maggiori ai 20 giorni.

GRAFICO 30


L'unico settore d'attività che registra un incremento di ritardo moderatamente significativo è quello dell'industria tessile con 1,3 giorni.

GRAFICO 31

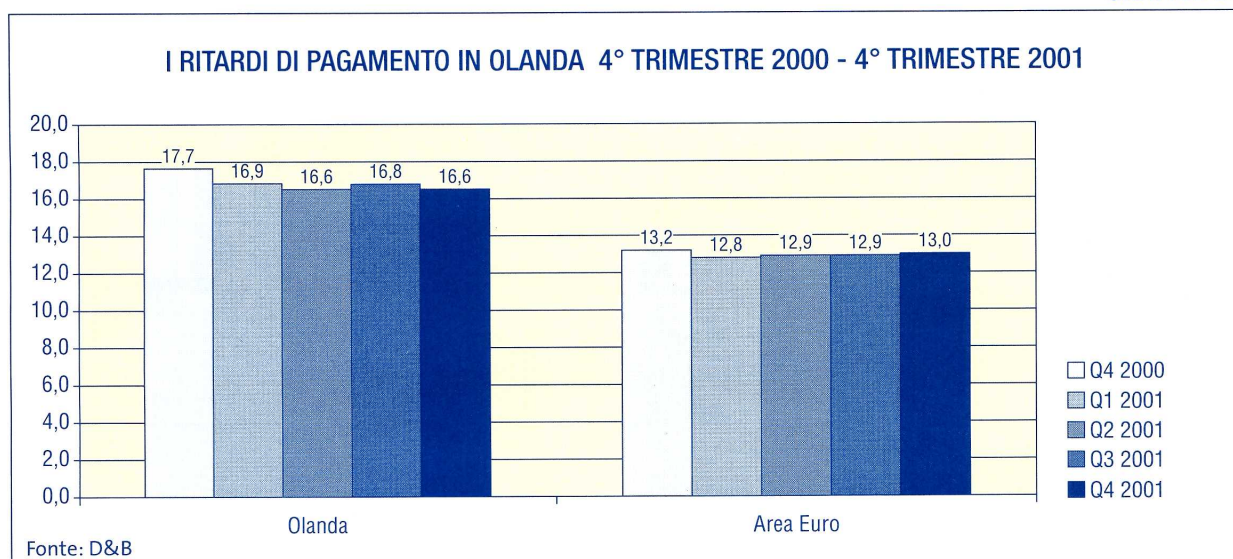


3.3 I ritardi di pagamento in Olanda

Un'azienda olandese su due (51%) paga i propri fornitori con più di 15 giorni di ritardo, la più alta percentuale d'Europa. In questo ambito l'Olanda presenta, rispetto all'ultimo trimestre 2000, i più elevati miglioramenti nel periodo medio di ritardo.

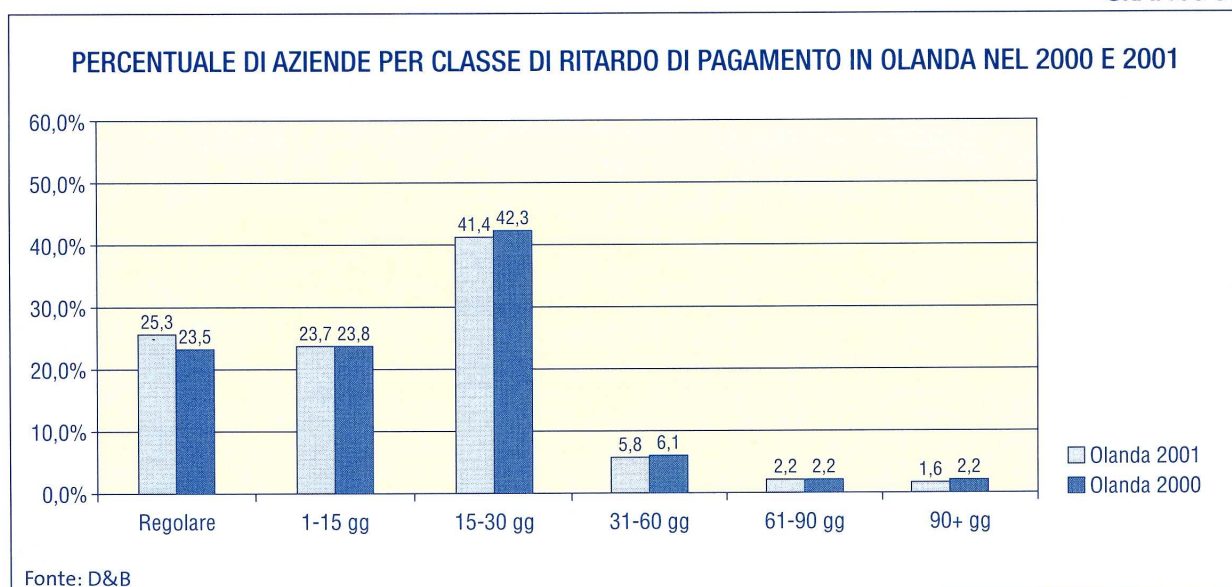
3.3.1 I ritardi di pagamento in base ai giorni

Durante il periodo di rilevazione, il più consistente miglioramento nei ritardi di pagamento si è verificato in Olanda. Si sono guadagnati 1,1 giorni dalla fine del 2000 alla fine del 2001.

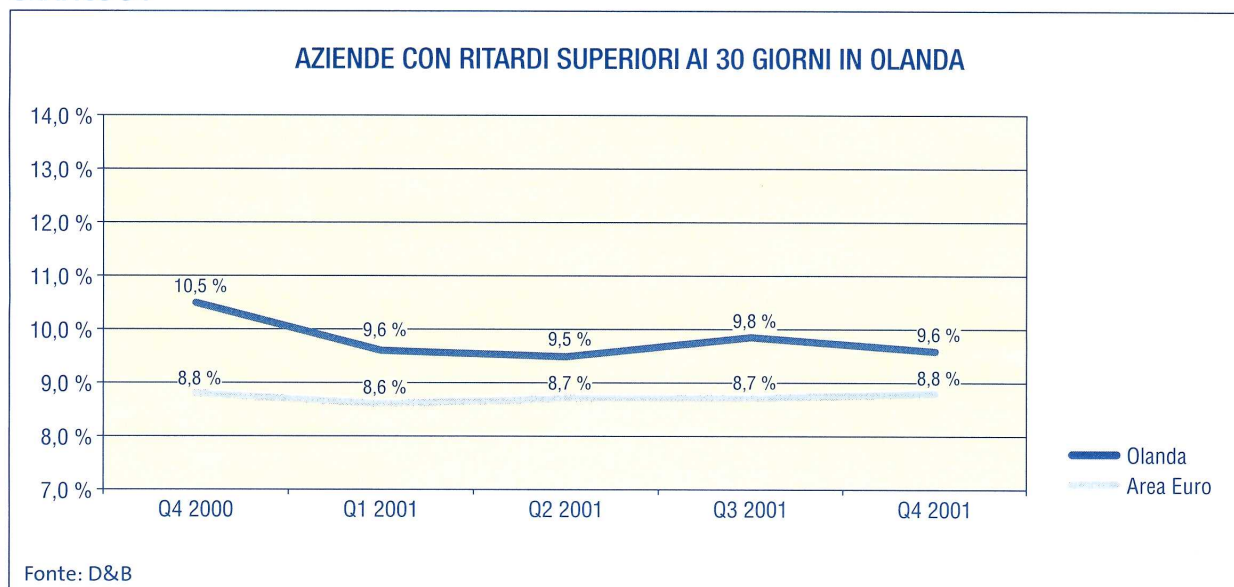
GRAFICO 32


3.3.2 I ritardi di pagamento per classe di ritardo

La prima caratteristica che viene evidenziata dall'osservazione dei comportamenti delle aziende olandesi in merito ai pagamenti è di concentrare i propri ritardi nella fascia compresa tra i 15 e i 30 giorni.

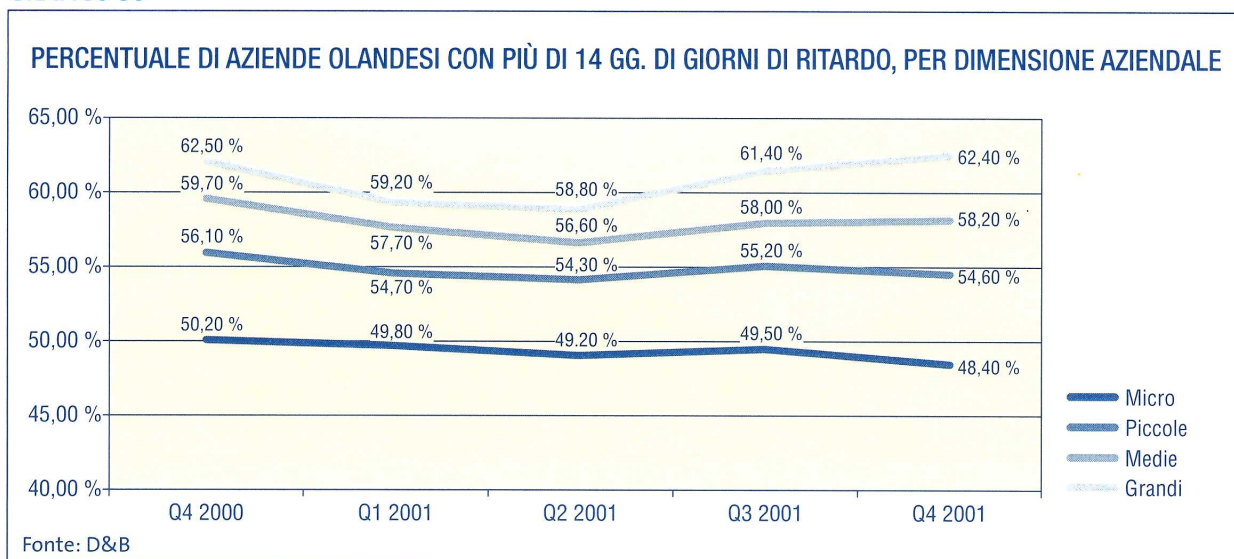
GRAFICO 33


Il miglioramento è considerevole nella più importante classe di ritardo di pagamento. Il 9,6% delle imprese pagano i propri fornitori con più di 30 giorni di ritardo, all'incirca l'1% meno rispetto alla fine del 2000. Questo risultato è migliore di quello del Belgio (12,4%), della Francia (11,6%) e dell'Italia (12%). La classe di ritardo più elevata conferma un miglioramento, perché solo l'1,6% delle compagnie olandesi pagano i propri partner commerciali con ritardi superiori ai 90 giorni rispetto al 2,2% dell'anno precedente.

GRAFICO 34


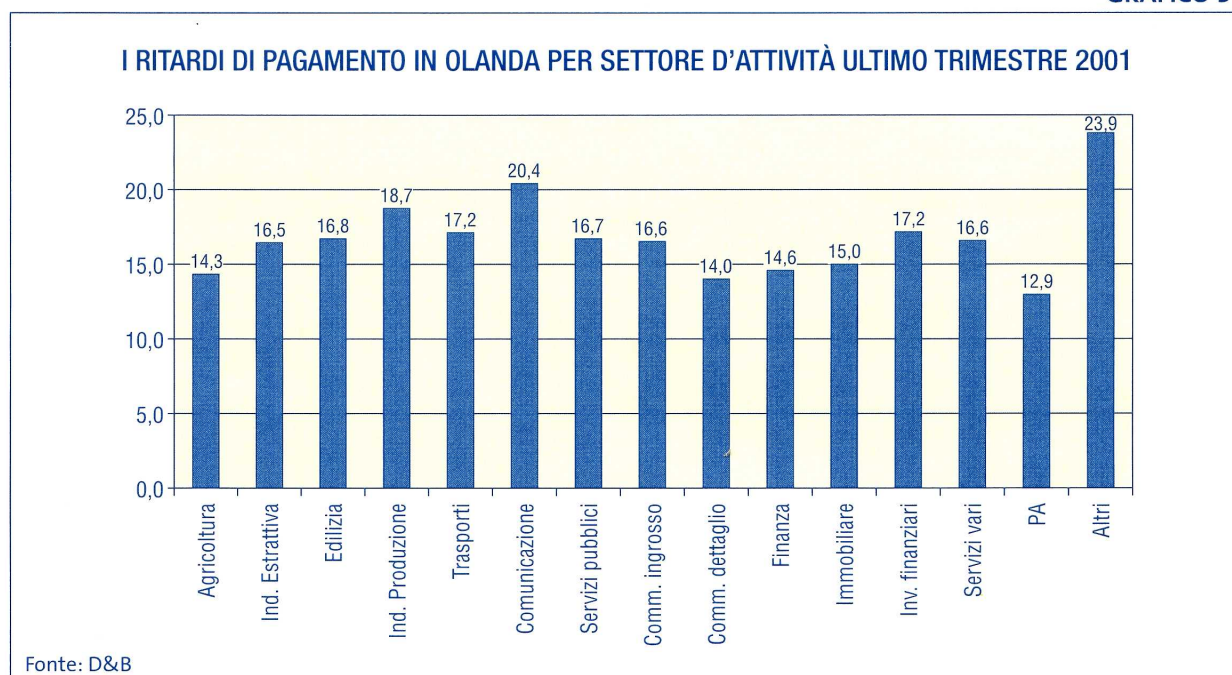
3.3.3 I ritardi di pagamento per dimensione aziendale

Gli sforzi compiuti dalle aziende per migliorare il comportamento nei pagamenti non sono concordi con la grandezza dell'azienda: lo sforzo è stato più elevato per le piccole imprese. Così, meno di una micro impresa su due (48,4%) paga i propri partners commerciali con più di 15 giorni di ritardo rispetto al 50,2% della fine del 2000. Il miglioramento è meno evidente per le piccole e le medie imprese, mentre è quasi nullo per le grandi imprese dove il 62,4% delle compagnie paga con ritardi superiori ai 15 giorni: questo dato rappresenta un record per l'Europa. Questa tendenza tende a crescere nell'ultimo trimestre del 2000. Dopo essere scesa al 58,8% nel secondo trimestre 2001, è salita al 61,4% nella terza parte dell'anno per terminare al 62,4% nell'ultimo quarto dell'anno.

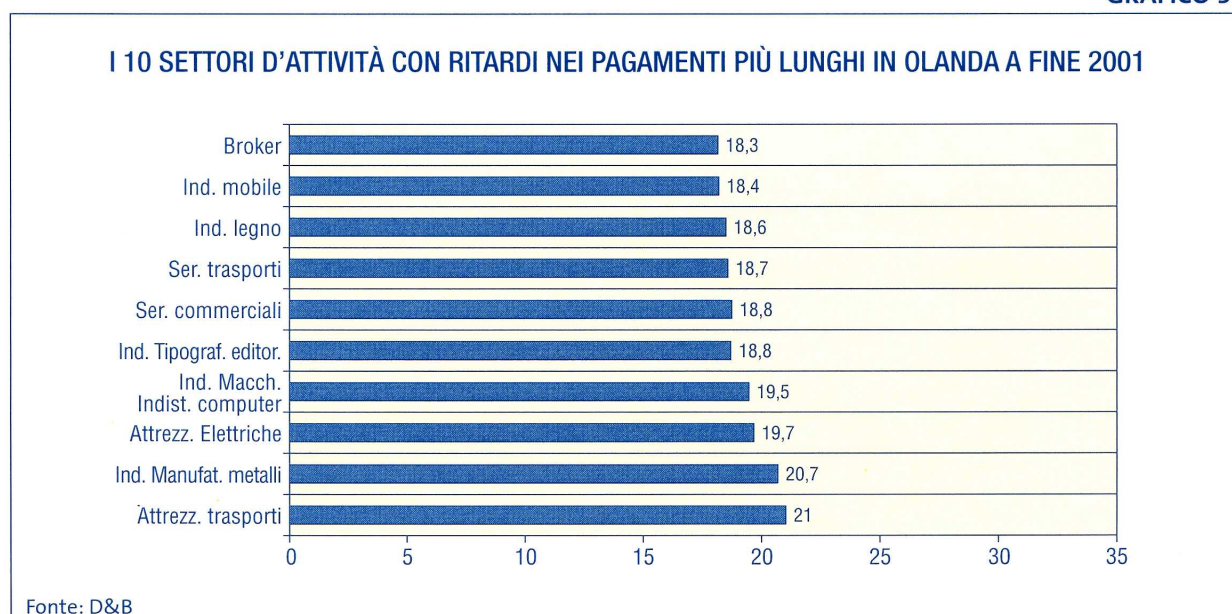
GRAFICO 35


3.3.4 I ritardi di pagamento per settore d'attività

Anche in Olanda, i più lunghi ritardi di pagamento si trovano nelle attività di Comunicazione (20,4giorni). Successivamente a questo settore, l'industria mostra lunghi ritardi (18,7 giorni) ma in fase di miglioramento comparato alla fine del 2000 (20,2 giorni).

GRAFICO 36


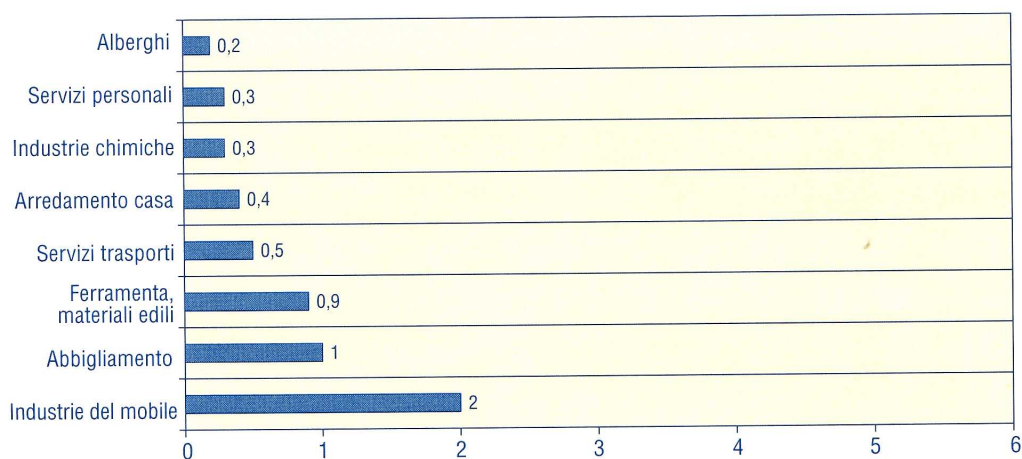
L'analisi dettagliata dei ritardi di pagamento per settore d'attività conferma il negativo risultato dell'industria poiché numerosi settori industriali sono cattivi pagatori in Olanda. Le Attrezzature da trasporto sono i peggiori pagatori del Paese.

GRAFICO 37


L'Industria del mobile presenta, un anno dopo, i più elevati aumenti nei ritardi di pagamento (+2 giorni) e nello stesso tempo si trova tra i peggiori pagatori olandesi. Ad eccezione dei settori sopra menzionati, gli altri non hanno importanti aumenti nei ritardi di pagamento durante il periodo osservato.

GRAFICO 38

I 10 SETTORI D'ATTIVITÀ CON I PIÙ ELEVATI INCREMENTI DI RITARDO IN OLANDA 4° TRIM. 2000 - 4° TRIM. 2001



Fonte: D&B

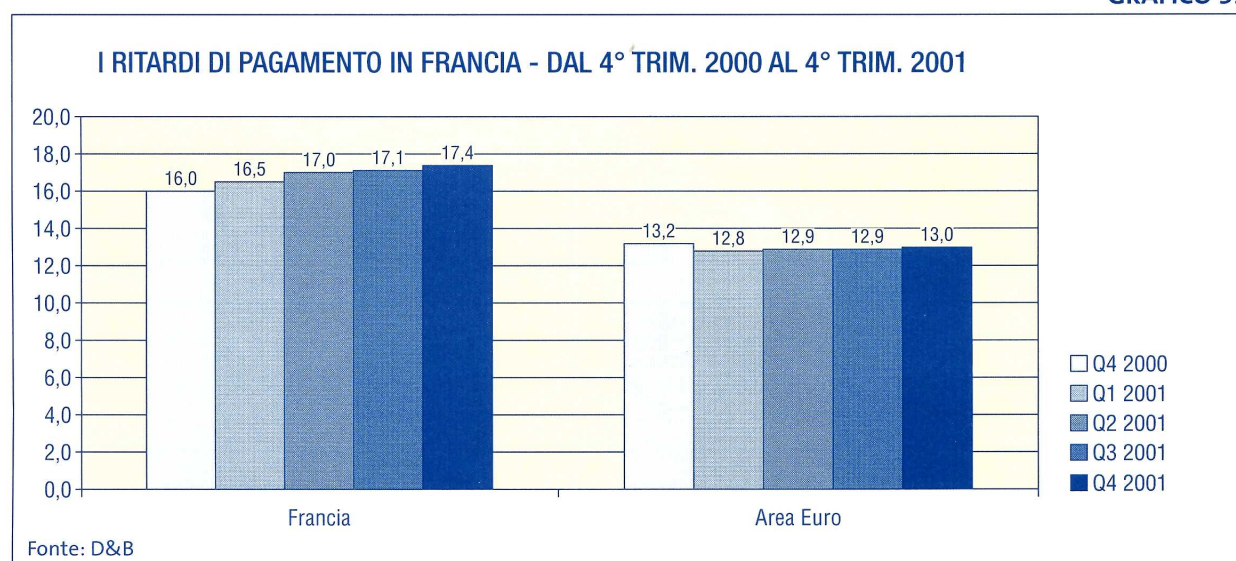
3.4 I ritardi di pagamento in Francia

I comportamenti di pagamento delle aziende francesi dimostrano che questo Paese svolge il ruolo di fanalino di coda in Europa. I ritardi nei pagamenti delle aziende francesi continuano a deteriorarsi durante tutto il 2001. Il 48,2% paga i propri fornitori con 15 giorni di ritardo alla fine del 2001, erano il 44,7% nell'anno precedente.

3.4.1 I ritardi di pagamento in base ai giorni

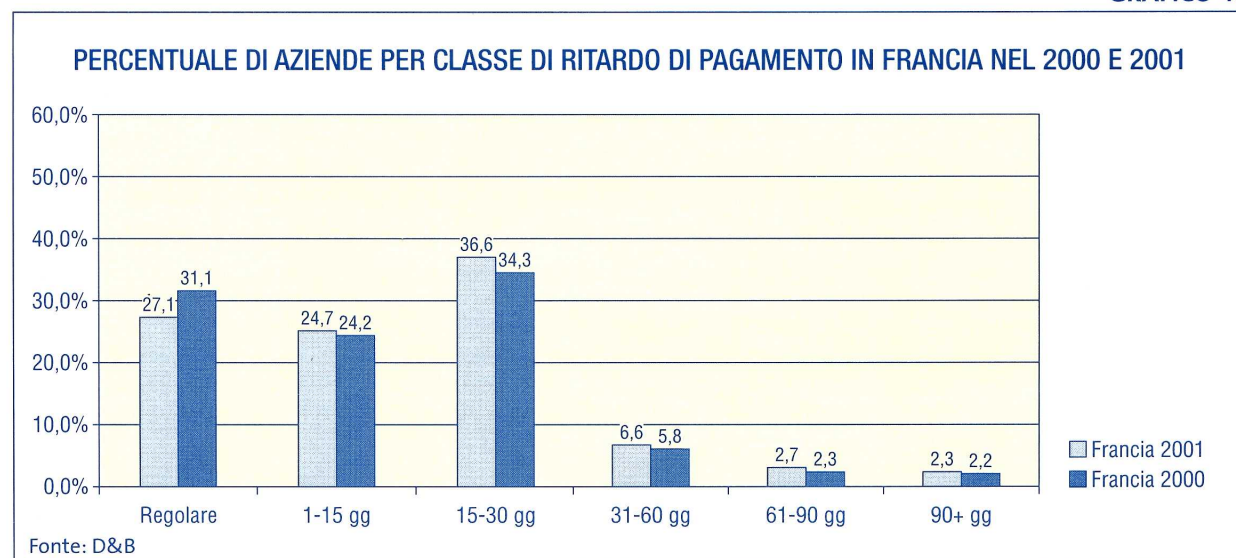
Mentre nei paesi oggetto del nostro studio il comportamento nei pagamenti è migliorato dalla fine del 2000, la Francia rappresenta l'eccezione.

Attualmente le aziende pagano i propri fornitori con 17,4 giorni di ritardo rispetto ai 16 giorni di un anno fa', con un ritardo medio superiore di 4,4 giorni rispetto all'Europa.

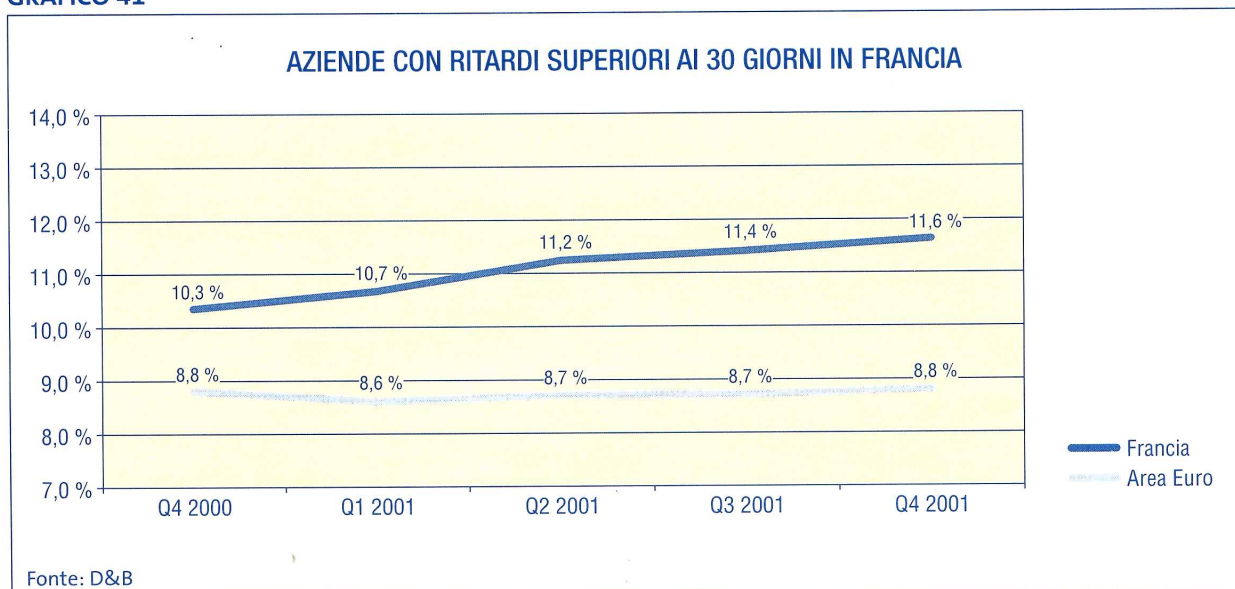
GRAFICO 39


3.4.2 I ritardi di pagamento per classe di ritardo

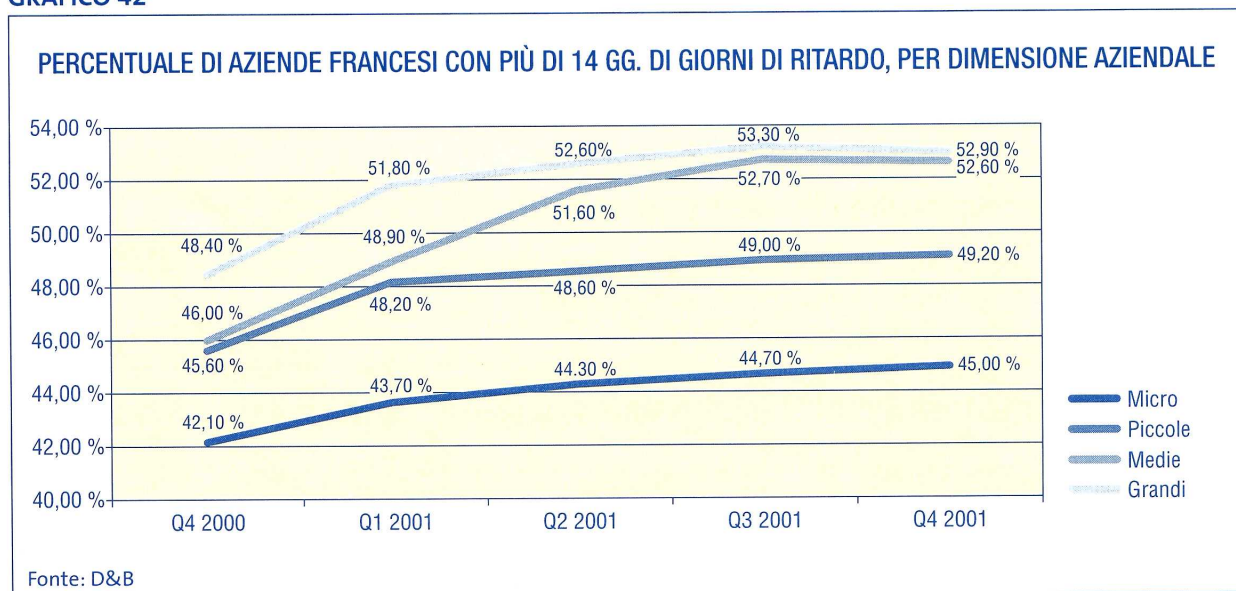
L'andamento negativo della Francia è ben messo in evidenza dall'aumento dei ritardi nella classe 15-30 giorni e dalla forte diminuzione di pagamenti regolari.

GRAFICO 40


Lo studio dei pagamenti con più di 30 giorni di ritardo conferma che vi è un forte peggioramento del comportamento delle aziende francesi, anche in valore assoluto. Solo Belgio e Olanda raggiungono un risultato superiore a quello francese in questa classe di pagamento.

GRAFICO 41


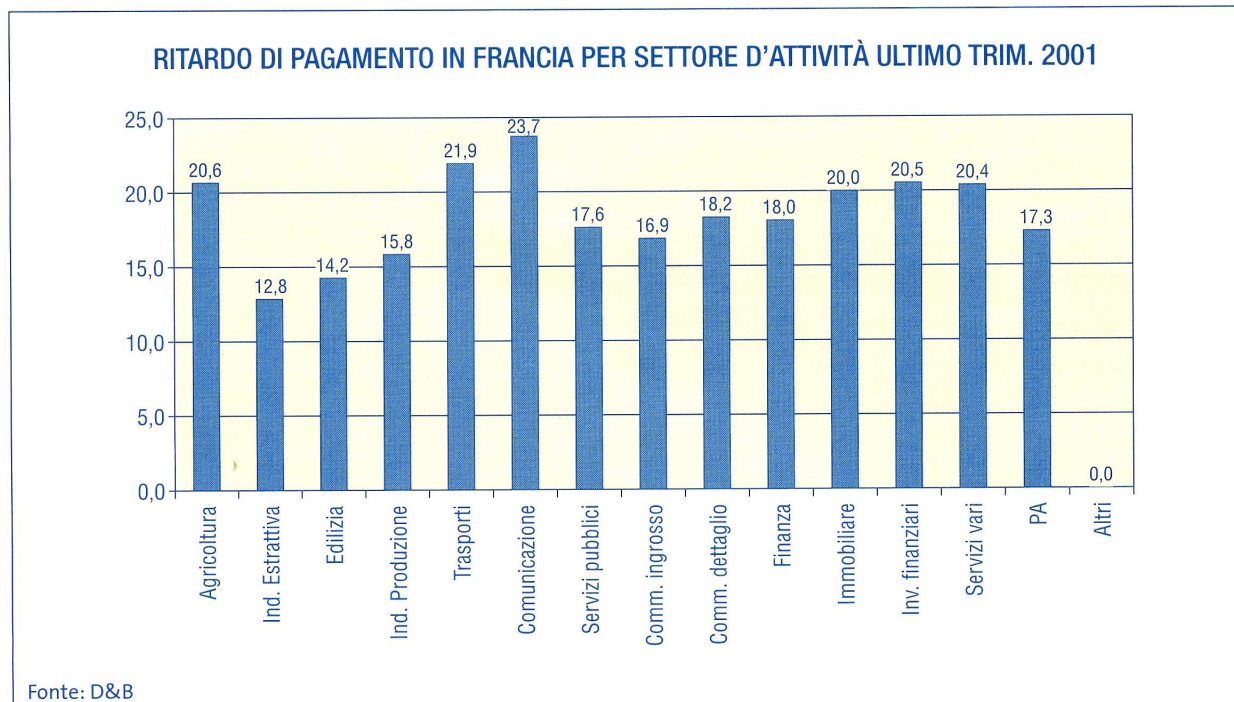
3.4.3 I ritardi di pagamento per dimensione aziendale

GRAFICO 42


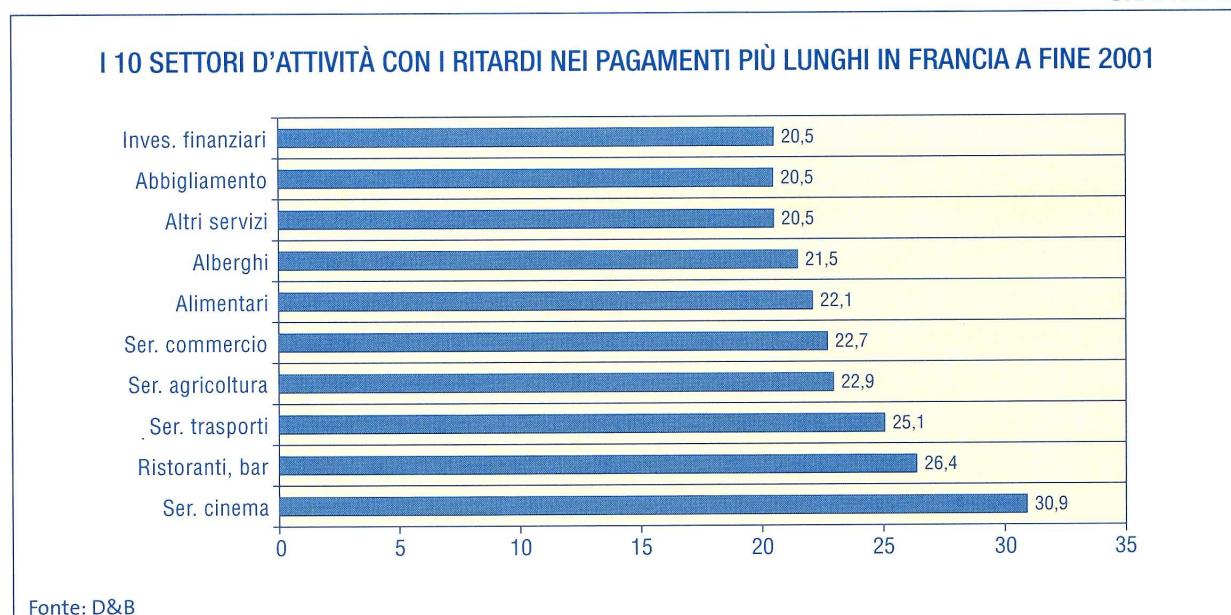
L'allungamento dei ritardi di pagamento è sensibile in tutti i tipi di aziende, con una maggiore accentuazione in quelle di grandi dimensioni. Infatti, facendo una comparazione con la fine del 2000, le piccole aziende che onorano i propri debiti con oltre 14 giorni di ritardo sono aumentate del 2,8%, mentre le grandi aziende sono ora il 6,6% più numerose. Il 52,6% di queste ultime paga con più di 14 giorni di ritardo, è il 10% in più che nel Regno Unito ma il 10% in meno che in Olanda.

3.4.4 I ritardi di pagamento per settore d'attività

I più lunghi ritardi di pagamento sono riscontrabili nelle imprese che si occupano di comunicazione (23,7 giorni), affiancate dal settore dei Trasporti con 21,9 giorni. Tuttavia, l'Agricoltura, mostra i più forti segnali d'allarme: i ritardi sono aumentati per più di 4 giorni nell'ultimo anno.

GRAFICO 43


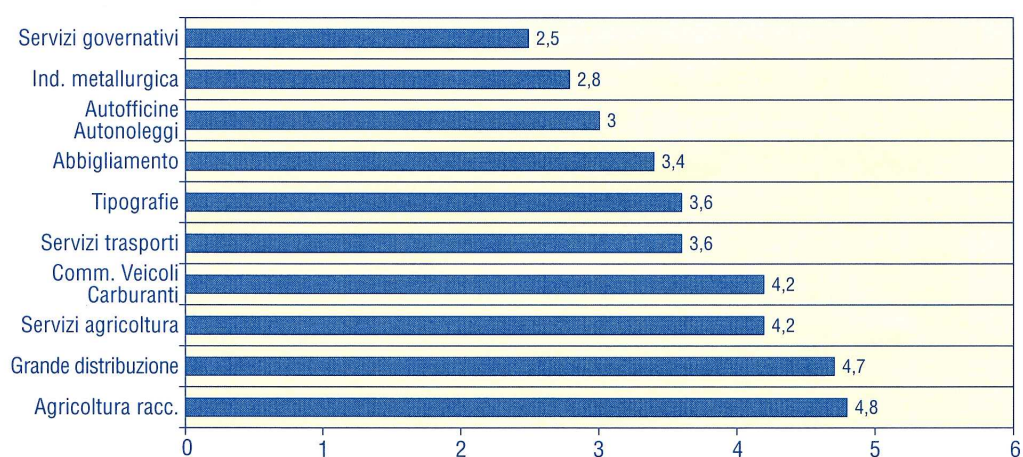
L'analisi dettagliata per attività mostra che i Servizi cinematografici segnano il record con, in media, 31 giorni di ritardo, mentre Ristoranti Bar e Servizi ai trasporti segnano ritardi maggiori ai 25 giorni.

GRAFICO 44


Le attività Agricoltura/Raccolta, Grande Distribuzione, Servizi all'agricoltura, Concessionari automobilistici e Stazioni Rifornimento Carburante, presentano, un anno dopo, i più forti incrementi di ritardo (superiori ai 4 giorni).

GRAFICO 45

I 10 SETTORI D'ATTIVITÀ CON PIÙ ELEVATI INCREMENTI DI RITARDO 4° TRIM. 2000 - 4° TRIM. 2001



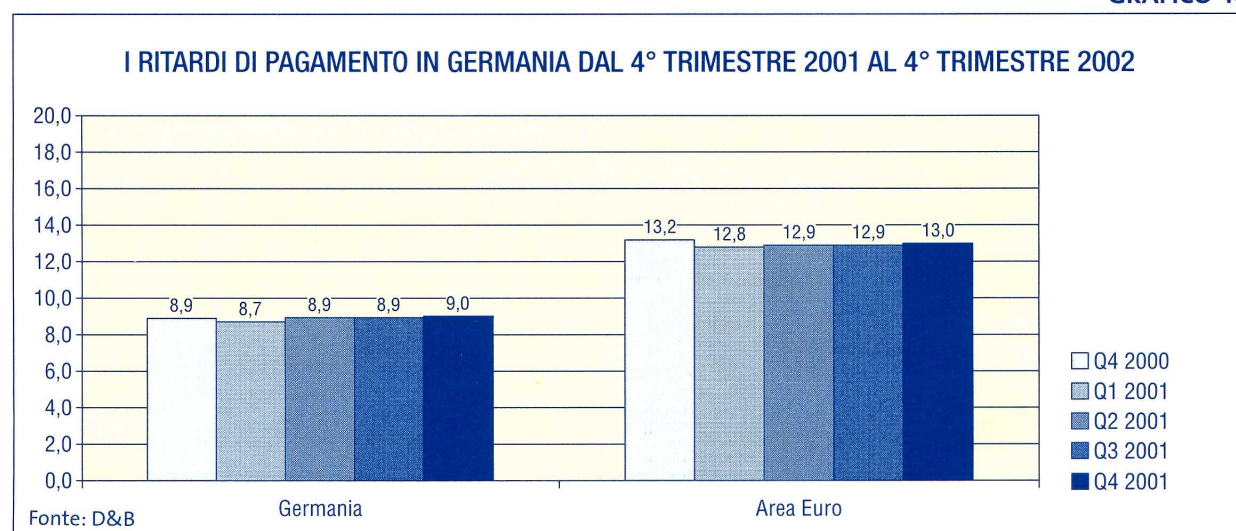
Fonte: D&B

3.5 I ritardi di pagamento in Germania

La Germania rimane il Paese in Europa dove i ritardi di pagamento sono più contenuti (9 giorni). Per certi aspetti, però, la Germania ottiene dei risultati per il 2001 non del tutto positivi. Nel 2001 la quantità di imprese che pagano i propri fornitori con più di 14 giorni di ritardo è lievemente aumentata raggiungendo quota 22,2% rispetto al 21,4% dell'anno precedente. Questo risultato è dovuto a taluni settori, in particolare i Trasporti e le Comunicazioni.

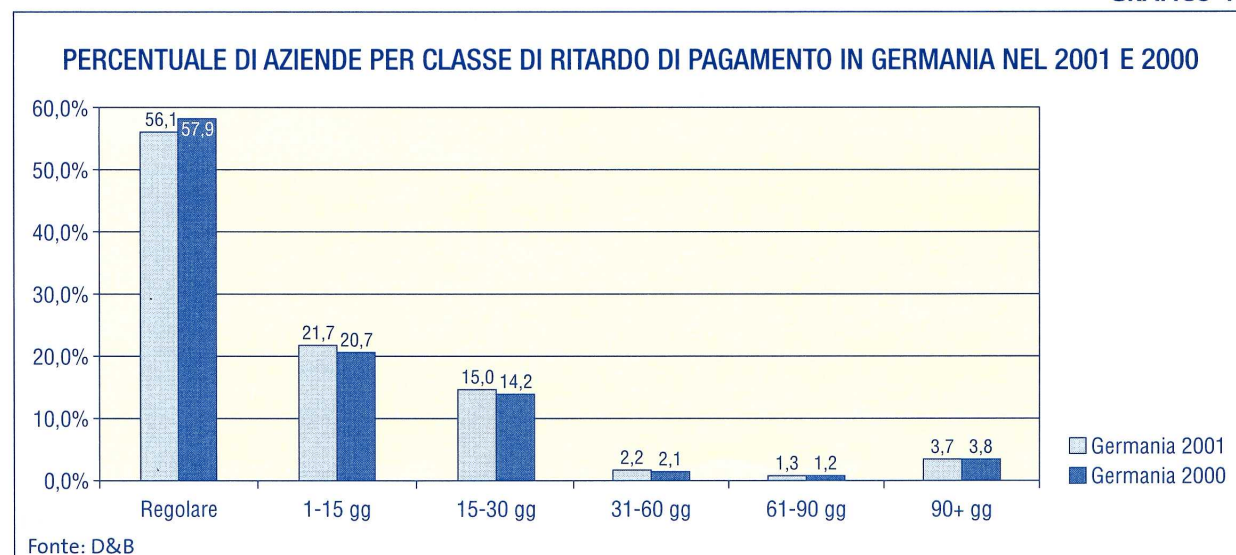
3.5.1 I ritardi di pagamento in base ai giorni

Il ritardo medio nei pagamenti in Germania è globalmente stabile ai 9 giorni, ovvero 4 giorni in meno della media europea, risultato ancor più rimarchevole se si considera la situazione di difficoltà che questo paese sta attraversando.

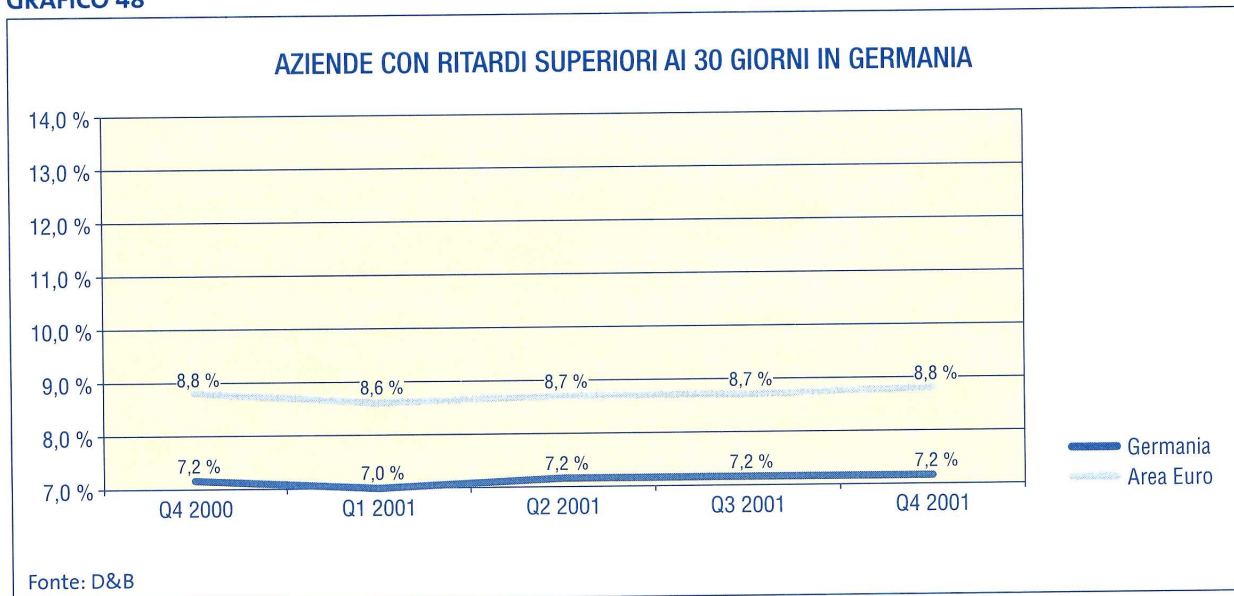
GRAFICO 46


3.5.2 I ritardi di pagamento per classe di ritardo

La Germania conferma di essere un Paese in cui il rispetto dei pagamenti rappresenta un'abitudine consolidata: quasi i due terzi delle imprese tedesche pagano regolarmente i propri fornitori, un risultato proporzionalmente opposto rispetto a Belgio, Olanda e Francia.

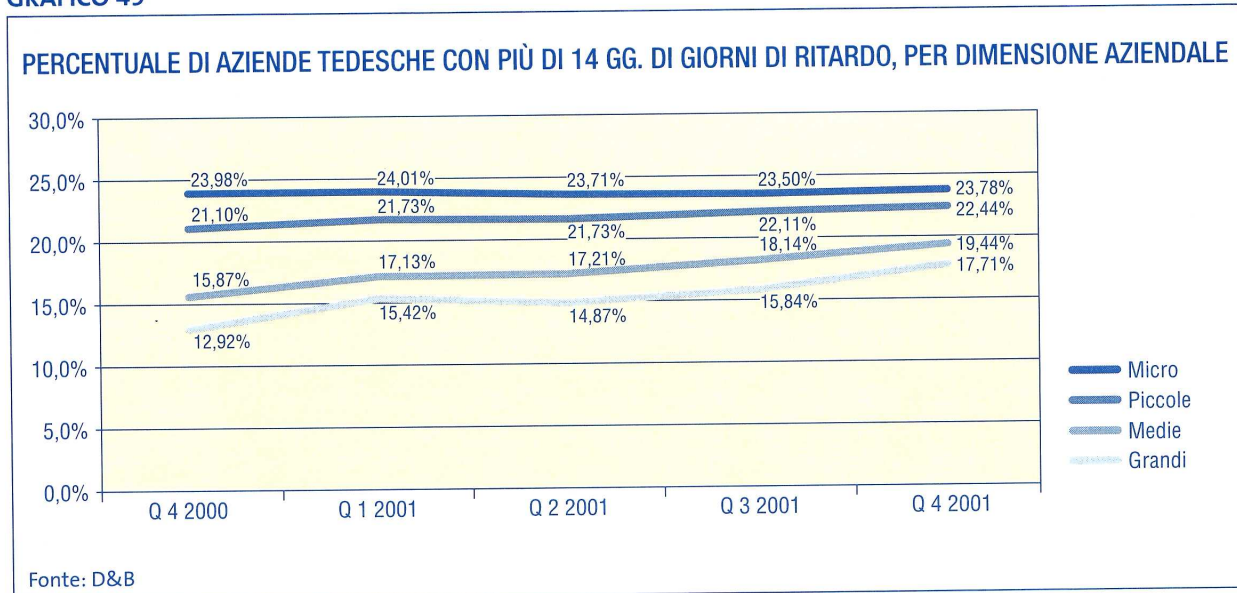
GRAFICO 47


Il numero di compagnie che pagano le loro fatture nei termini prestabiliti si è ridotto di una piccolissima percentuale dalla fine del 2000. Le variazioni rimangono in generale molto contenute, con un aumento di solamente un punto percentuale per i ritardi di pagamento sotto i 14 giorni ed un aumento dell'0,8% per i ritardi oltre i 14 giorni. I ritardi oltre i 30 giorni non sono più frequenti di un anno fa'.

GRAFICO 48


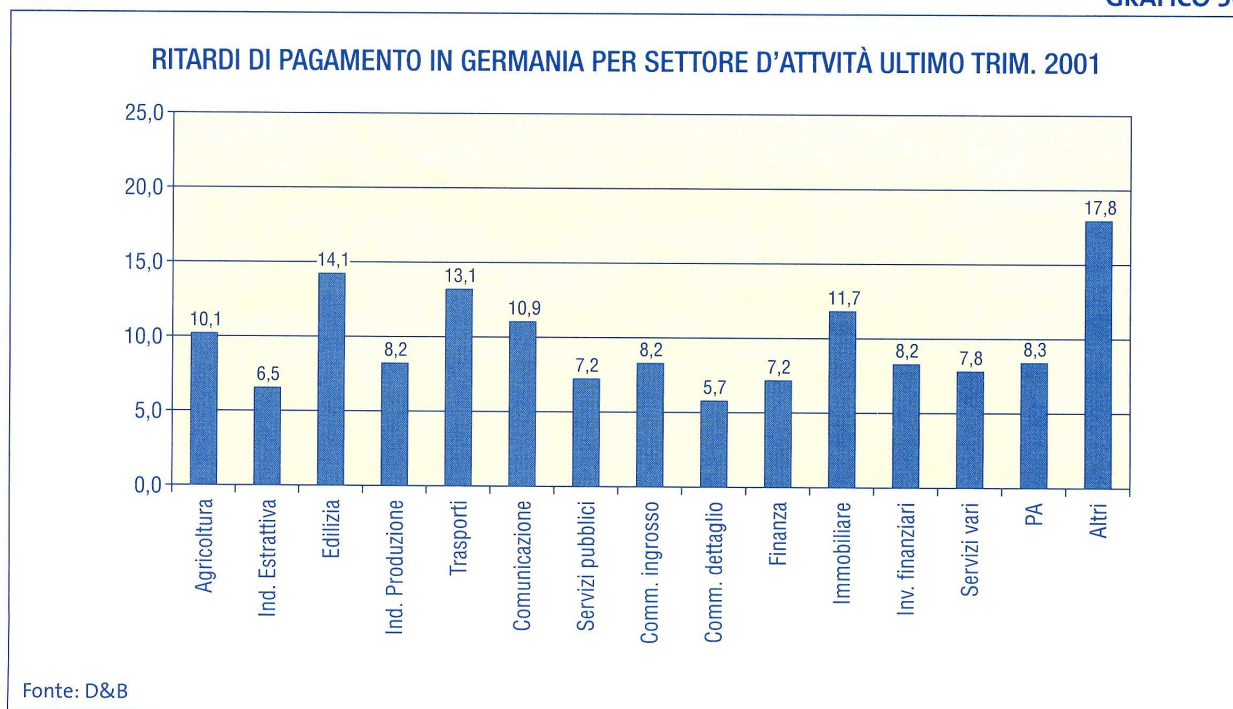
3.5.3 I ritardi di pagamento per dimensione aziendale

Il poco favorevole andamento, in termini assoluti, osservato nei comportamenti di pagamento è più sensibile nelle medie e grandi imprese. La proporzione di grandi aziende che pagano per tempo scende del 10% in un anno. Il 43,9% paga con ritardo. L'aumento del numero di pagamenti per tempo è molto poco importante per le micro imprese, che passano dal 57% della fine 2000 al 56,5% dell'ultimo trimestre 2001, e per le piccole imprese che passano dal 56,6% al 53,6%. Per le medie aziende l'andamento è abbastanza sensibile, dal 58,4% al 51,1%. Come è consuetudine in Europa, gli aumenti nei ritardi superiori ai 14 giorni sono più frequenti nelle medie (+3,6%) e nelle grandi (+4,8%) aziende, come evidenzia il grafico.

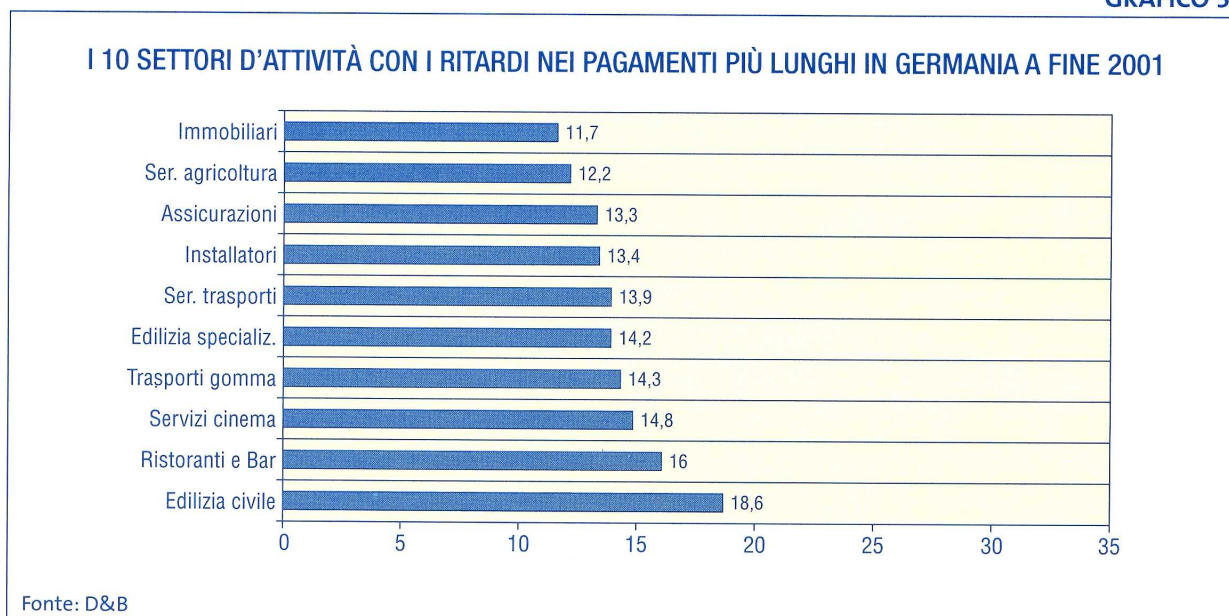
GRAFICO 49


3.5.4 I ritardi di pagamento per settore d'attività

La maggioranza dei settori ha conosciuto un peggioramento dei comportamenti di pagamento. Generalmente le variazioni sono contenute, approssimativamente un giorno in più. Nel settore della Comunicazione vi è una maggiore sensibilità, i ritardi sono ora di 10,9 giorni rispetto ai 7,7 giorni della fine del 2000. I più lunghi ritardi sono osservati nei Trasporti con 13,1 giorni rispetto agli 11,7 giorni di un anno prima.

GRAFICO 50


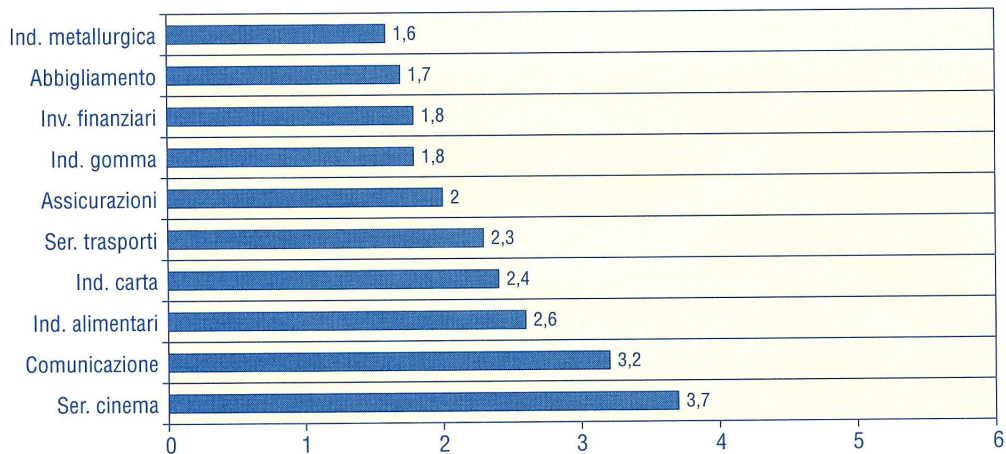
Scendendo maggiormente nel dettaglio, si nota che l'Edilizia civile raggiunge il risultato più significativo con 18,6 giorni di ritardo medio, mentre Ristoranti e Bar si attesta sui 16 giorni. Nonostante questi valori possano sembrare ragionevoli, sono sensibilmente al di sopra dei 9 giorni della media nazionale.

GRAFICO 51


I Servizi cinematografici, che mostrano uno dei più ampi ritardi di pagamento in Germania, presentano un anno dopo, i più forti aumenti di ritardo. Anche i Servizi ai trasporti stanno subendo un peggioramento con un aumento del ritardo di 2,3 giorni.

GRAFICO 52

I 10 SETTORI D'ATTIVITÀ CON PIÙ ELEVATI INCREMENTI DI RITARDO 4° TRIM. 2000 - 4° TRIM. 2001



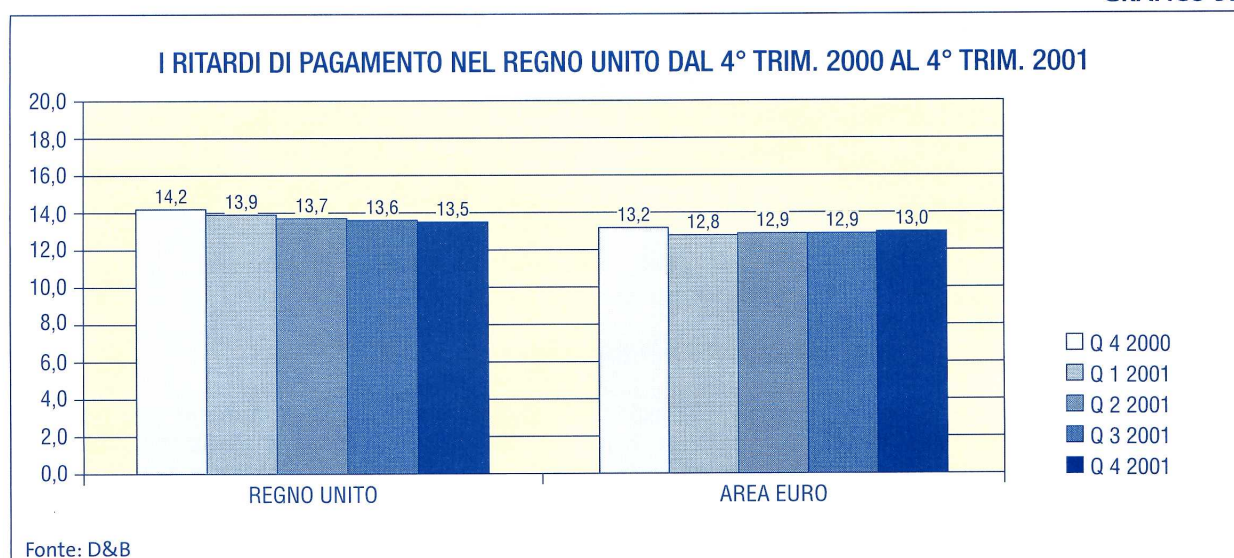
Fonte: D&B

3.6 I ritardi di pagamento nel Regno Unito

Nel Regno Unito il miglioramento del comportamento delle aziende non si è arrestato dall'ultimo trimestre 2000. Il 35,2% delle imprese paga attualmente i propri fornitori con più di 15 giorni di ritardo contro il 38,6% della fine del 2000. Questo è il miglioramento più elevato riscontrato in Europa durante il periodo di osservazione.

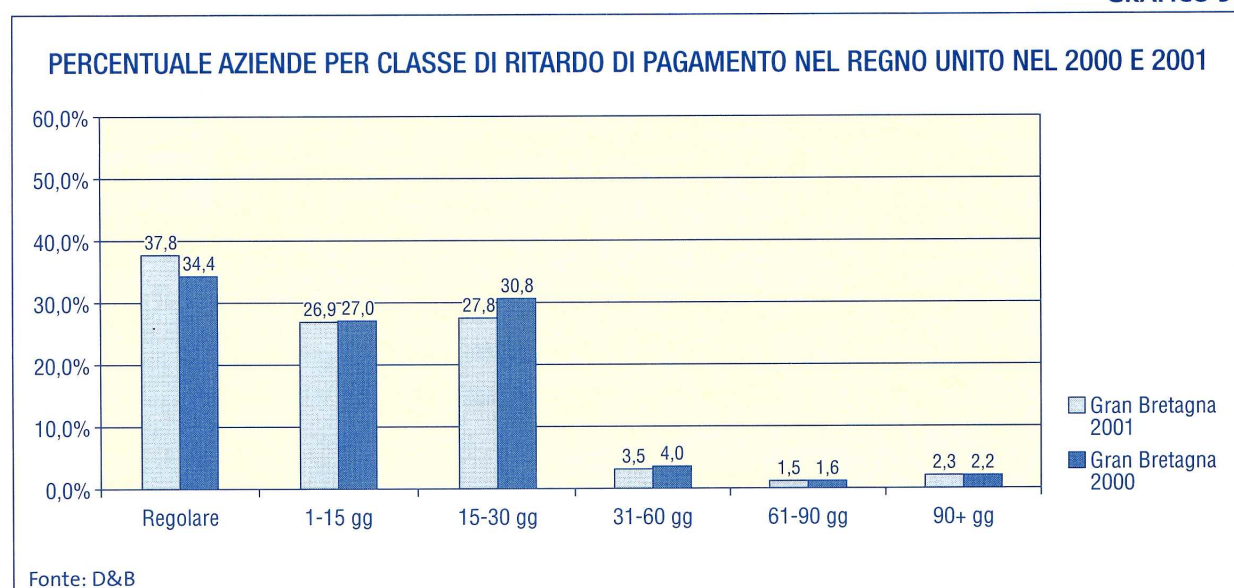
3.6.1 I ritardi di pagamento in base ai giorni

I miglioramenti osservati si riscontrano in una diminuzione dei pagamenti ritardati. Mediamente, i ritardi sono di soli 13,5 giorni, comparabile alla media europea. Escludendo la Germania, tutti i paesi che confinano con il Regno Unito presentano ritardi superiori dai 3 ai 5 giorni.

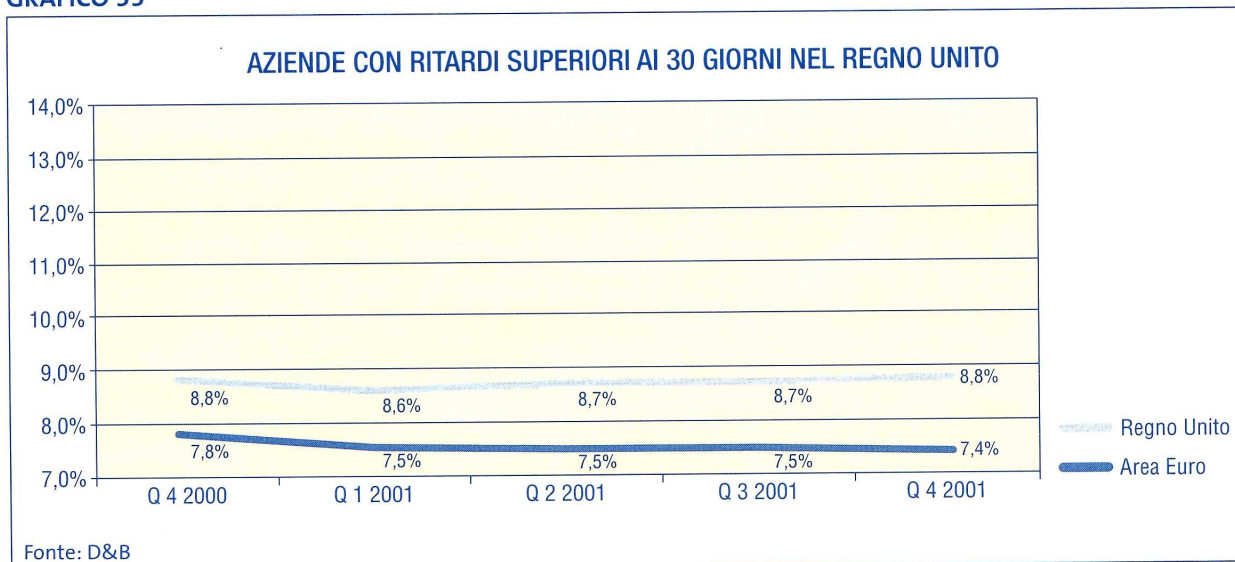
GRAFICO 53


3.6.2 I ritardi di pagamento in base alla classe di pagamento

Le aziende inglesi si caratterizzano per effettuare i propri pagamenti per il 93% dei casi entro i 30 giorni di ritardo, con un 37,8% che paga regolarmente.

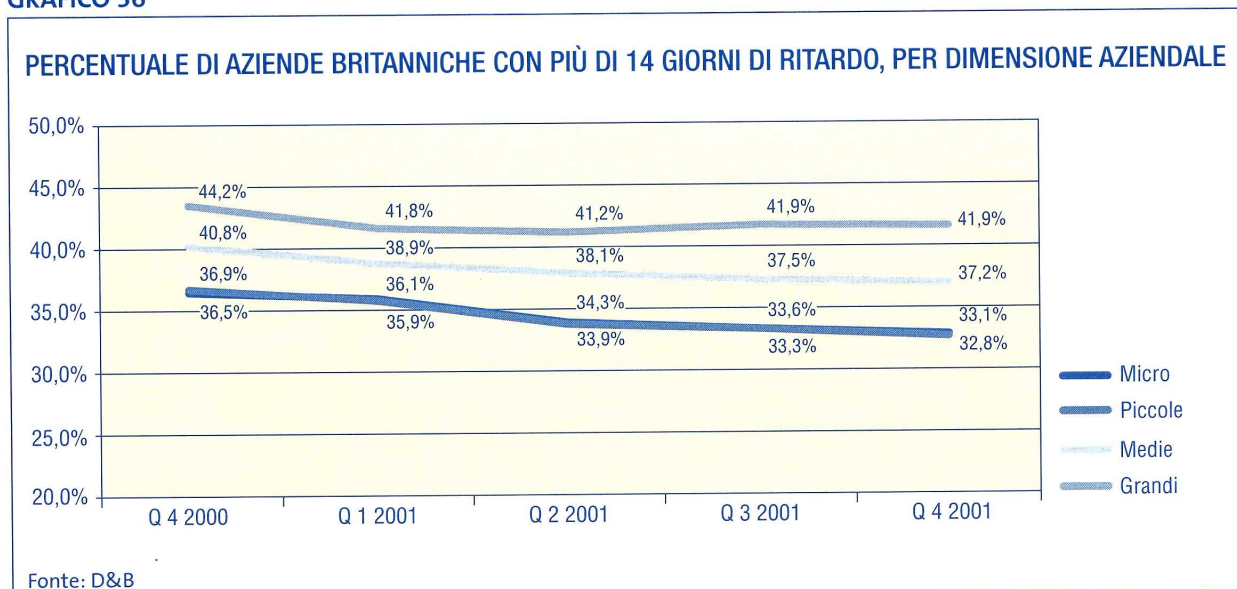
GRAFICO 54


La quota di aziende che pagano per tempo i fornitori è cresciuta dal 34,4% della fine del 2000 al 37,8% della fine del 2001. La percentuale di imprese che presentano ritardi maggiori ai 30 giorni si è attestato ai 7,4% che è vicino al livello della Germania (7,2%) e inferiore di 1,4% alla media europea.

GRAFICO 55


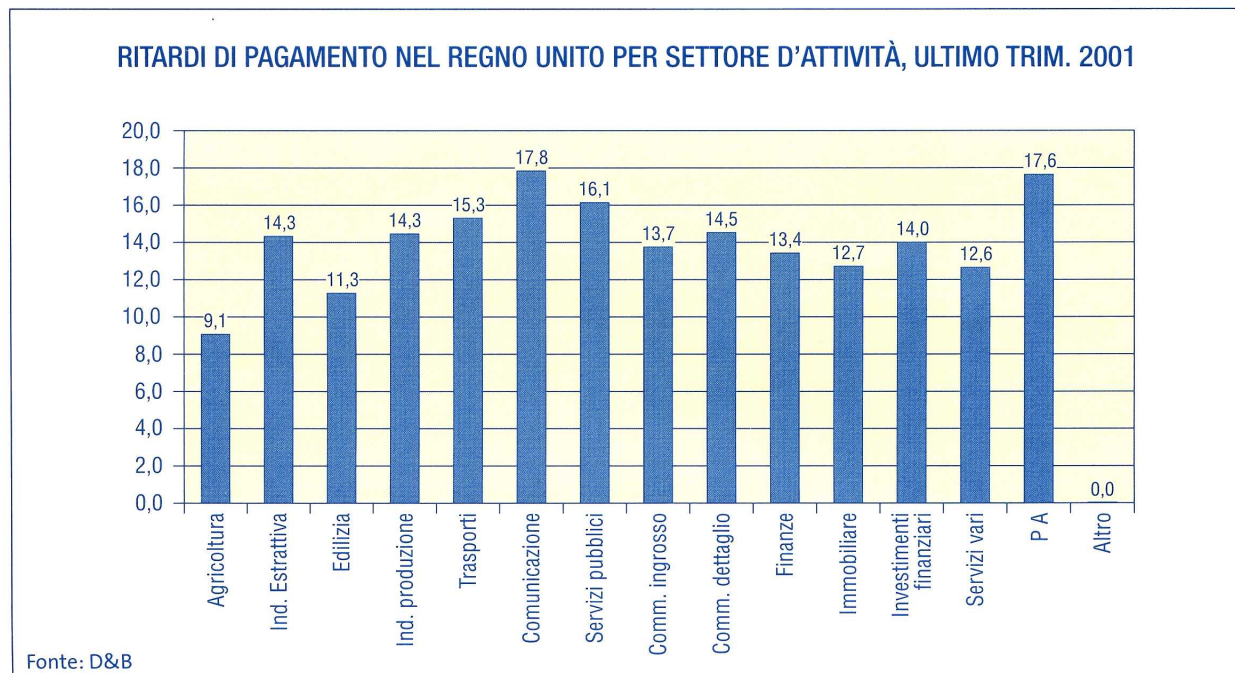
3.6.3 I ritardi di pagamento per dimensione aziendale

Tutte le imprese, di qualsivoglia dimensione, dimostrano un miglioramento nei comportamenti di pagamento. In ogni modo, le piccole aziende sono sempre le più veloci ad onorare i propri pagamenti. Paga per tempo il 45,3% delle micro imprese, il 35,7% delle piccole imprese, il 22,3% delle medie imprese e il 11,8% di quelle di grandi dimensioni.

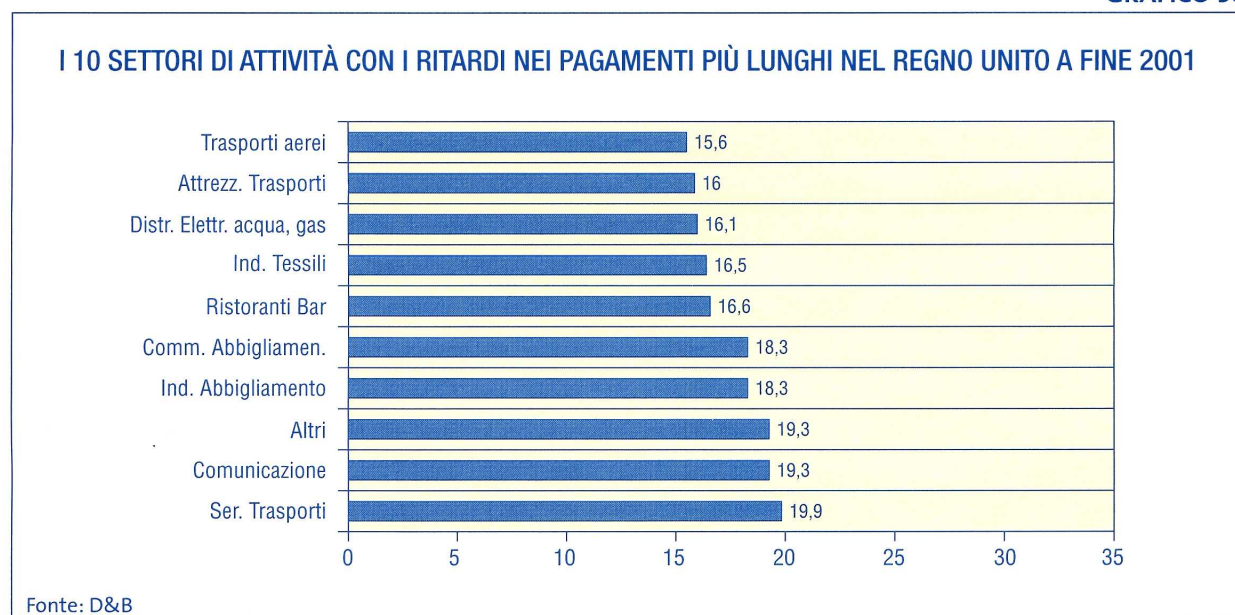
GRAFICO 56


3.6.4 I ritardi di pagamento per settore d'attività

Tutti i settori d'attività hanno un buon comportamento, ad eccezione dei Trasporti. In questo settore, i ritardi sono in aumento costante dall'ultimo trimestre del 2000: i giorni di ritardo sono passati da 13,7 a 15,3 nell'ultimo periodo di rilevazione.

GRAFICO 57


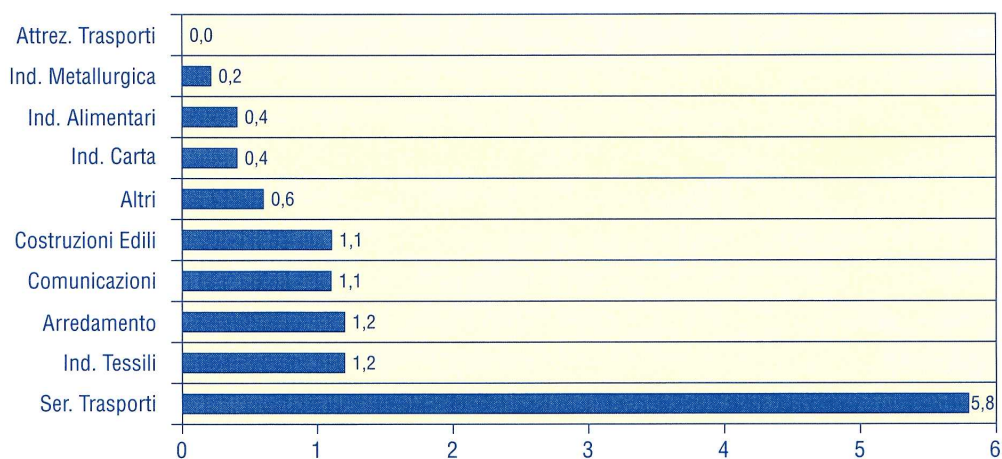
L'analisi dettagliata dei settori d'attività conferma il cattivo andamento del settore dei Trasporti. I Servizi ai trasporti mostrano i ritardi di più considerevole entità con circa 20 giorni di ritardo in media, precedendo di poco le attività legate alla comunicazione. I 10 settori d'attività che presentano i più elevati ritardi di pagamento sono in media meno consistenti rispetto agli altri paesi analizzati.

GRAFICO 58


I Servizi ai trasporti sono certamente in particolare difficoltà. Questa attività, che ha i ritardi più lunghi, è anche quella dove l'aumento del ritardo è più importante: i 19,9 giorni attuali comportano un aumento di 5,8 giorni rispetto alla fine del 2000.

GRAFICO 59

I 10 SETTORI D'ATTIVITÀ CON I PIÙ ELEVATI INCREMENTI DI RITARDO 4° TRIM. 2000 - 4° TRIM. 2001



Fonte: D&B

3.7 I Fallimenti in Europa

Durante il 2001 in Germania i fallimenti sono aumentati in maniera particolarmente sensibile: vi è un numero di imprese fallite maggiorato del 15,7% che ha fatto raggiungere la quota di 32.394. Questo è un nuovo record secondo l'ultimo studio condotto da D&B su di undici Paesi europei.

Francia e Regno Unito, che solitamente alimentano considerevolmente il numero di fallimenti in Europa, hanno ridotto il numero di cessazioni, rispettivamente dello 0,6% e 0,8%. Tuttavia l'andamento tedesco è accompagnato dal sorprendente aumento percentuale registrato in Danimarca, +30,3%, e in Olanda, +23,2%, che con questi risultati, i peggiori dal 1997, hanno incrementato l'aumento globale delle cessazioni in Europa del 2,8%. In Italia la percentuale di fallimenti è cresciuta del 7,4%.

I soli Paesi che hanno ottenuto una riduzione relativa dei fallimenti, superiore al 10%, sono soltanto il Portogallo e la Finlandia, i quali, però, hanno un peso statistico molto ridotto, e non sono in grado di bilanciare i pessimi risultati di Francia, Regno Unito e Germania.

La situazione economica tedesca è sostanzialmente difficoltosa con la disoccupazione a 4 milioni di unità e in continua crescita. Ad ogni modo, è possibile supporre che i tagli fiscali risulteranno essere una fonte per l'aumento del prodotto e per una più elevata spesa pubblica. Sarà da verificare se questa ripresa della economia tedesca creerà una ragionevole e veloce riduzione dei fallimenti nel 2002. In Francia, i bassi profitti non motiveranno aumenti degli investimenti durante la prima metà dell'anno e la crescente disoccupazione influenzerà verosimilmente la fiducia del consumatore e la spesa privata, generando una diminuzione nella crescita del PIL dal 2% al 1,3%.

In generale, in Europa, la modesta ripresa nell'attività economica dell'Europa occidentale annunciata per il 2002, indica che vi sarà un aumento della domanda nell'area dell'euro; nel caso del Regno Unito dovrebbe rimanere relativamente elevata. Inoltre, con l'aiuto dato dal taglio al tasso d'interesse della ECB al tessuto imprenditoriale europeo, dovrebbe consentire una diminuzione della probabilità di fallimento.

TABELLA 8

Numero di aziende fallite in Europa			
Country	TOTALE 2000	TOTALE 2001	2001/2000
Belgio	6.752	6.800	0,7%
Danimarca	1.748	2.278	30,3%
Finlandia	1.539	1.348	-12,4%
Francia	43.702	43.430	-0,6%
Germania	28.000	32.394	15,7%
Italia	9.187	8.504	-7,4%
Olanda	2.984	3.676	23,2%
Norvegia	4.565	4.832	5,8%
Portogallo	710	535	-24,6%
Svizzera	3.839	3.610	-6,0%
Regno Unito	40.847	40.532	-0,8%
Europa	143.873	147.939	2,8%

Fonte: D&B

I termini e i ritardi di pagamento in Italia

4.1 I termini contrattuali di pagamento in Italia

Un fattore importante per la corretta gestione delle politiche di credito aziendali sono i termini e le condizioni contrattuali nelle transazioni commerciali.

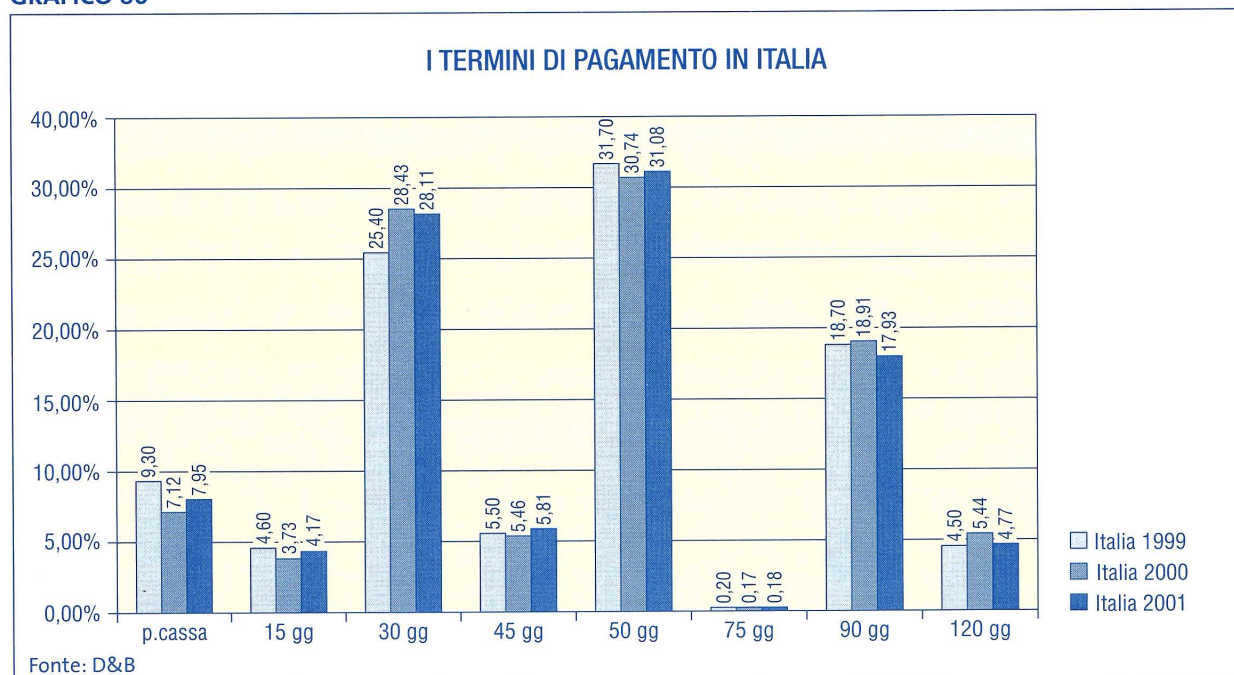
Esiste una correlazione molto stretta tra la lunghezza delle dilazioni, i ritardi nei pagamenti e le perdite relative al credito aziendale. Il profilo di rischio aziendale è direttamente legato alla variabilità delle dilazioni sulle condizioni pattuite. Per ottimizzare la politica commerciale, nel momento in cui si formalizza un rapporto economico, è determinante conoscere, oltre agli esiti dei pagamenti, se le dilazioni di pagamento contrattuali accordate vengano rispettate.

Il 2001 fa registrare una riduzione generale dei termini di pagamento rispetto all'anno precedente, evidenziando una tendenza delle aziende italiane ad orientarsi verso una riduzione nel numero degli accordi a tempi più lunghi. Il ricorso ai 90 giorni si riduce dal 18,91% al 17,93%, mentre i 120 giorni vengono usati nel 4,77% dei casi per il 2001 rispetto al 5,44% riscontrato nell'anno precedente.

Il miglioramento più significativo è riscontrabile nel caso in cui i termini contrattuali di pagamento siano pronto cassa, che passano da un 7,12% ad un 7,95% sul totale dei pagamenti.

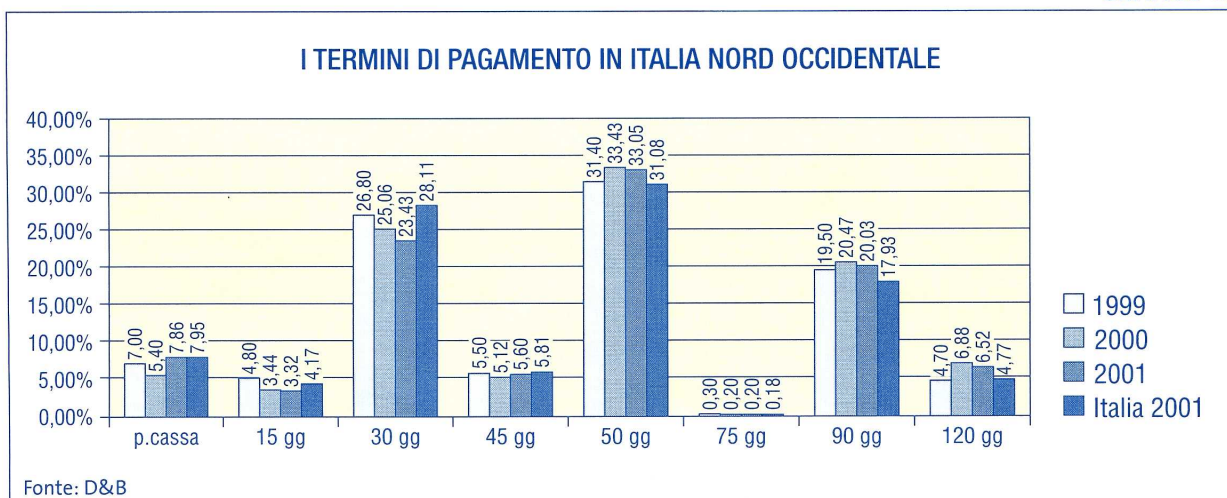
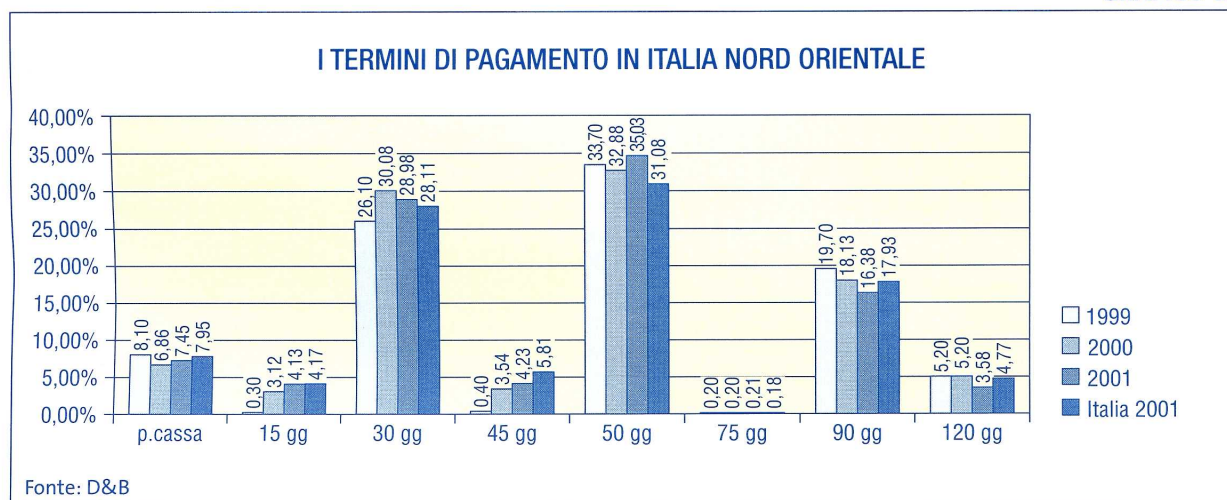
In controtendenza con l'andamento generale sono i termini di pagamento a 30 giorni, che diminuiscono in percentuale nel 2001, dopo aver migliorato considerevolmente tra il 1999 e l'anno successivo.

Per quanto riguarda i 45 e i 60 giorni vi è un miglioramento moderato, rispettivamente si attestano al 5,81% e al 30,74% per il 2001. I pagamenti a 75 giorni rimangono pressoché invariati, avviandosi sempre più ad essere una consuetudine poco usata. I 15 giorni riscontrano un aumento di una certa rilevanza quasi raggiungendo i buoni livelli del 1999.

GRAFICO 60


4.1.1 I termini contrattuali di pagamento per area geografica

Mettendo a confronto la situazione generale italiana con le singole aree geografiche è possibile notare che l'andamento non è uniforme.

GRAFICO 61

GRAFICO 62


Nell'Italia settentrionale, oltre ad avere dilazioni di pagamento solitamente più lunghe, si riscontra un miglioramento di comportamento rispetto alla media italiana per termini di pagamento inferiori ai 45 giorni, mentre vi è un peggioramento quando i termini di pagamento sono più lunghi. L'Italia nord orientale vede un forte incremento dei pagamenti a 60 giorni, mentre nell'Italia nord occidentale vi è un miglioramento solo per il pronto cassa e i 45 giorni.

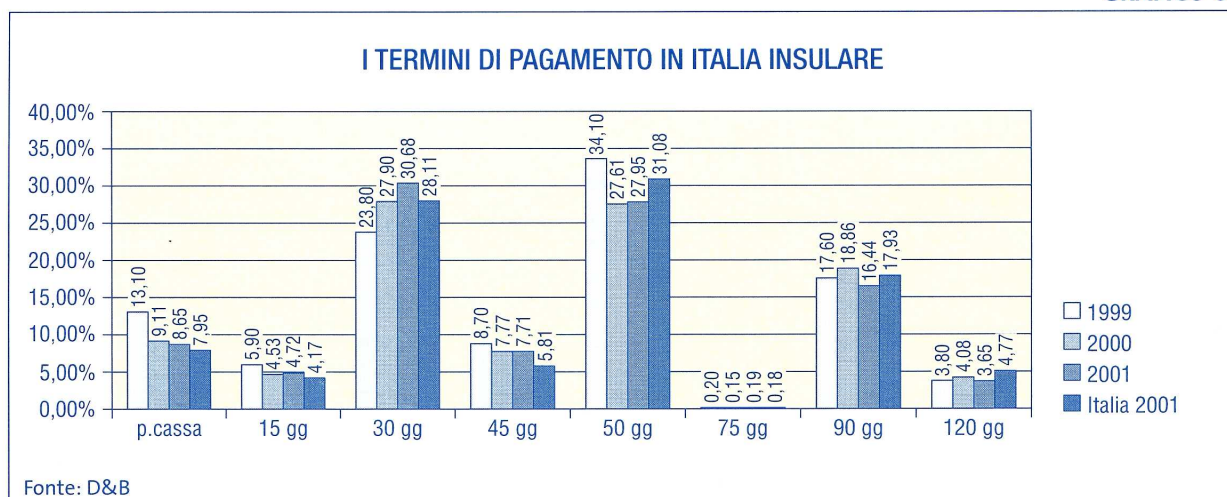
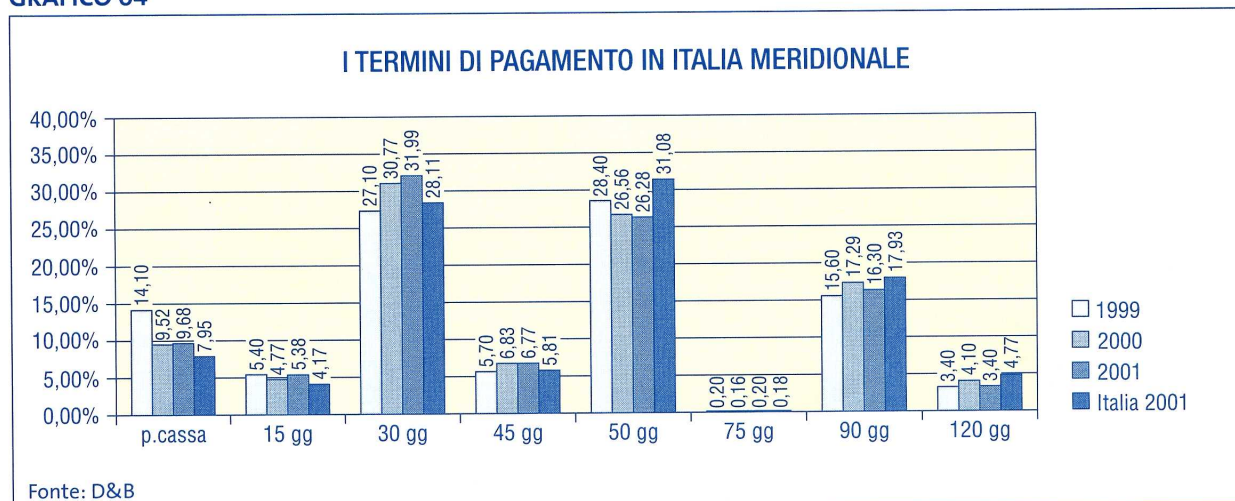
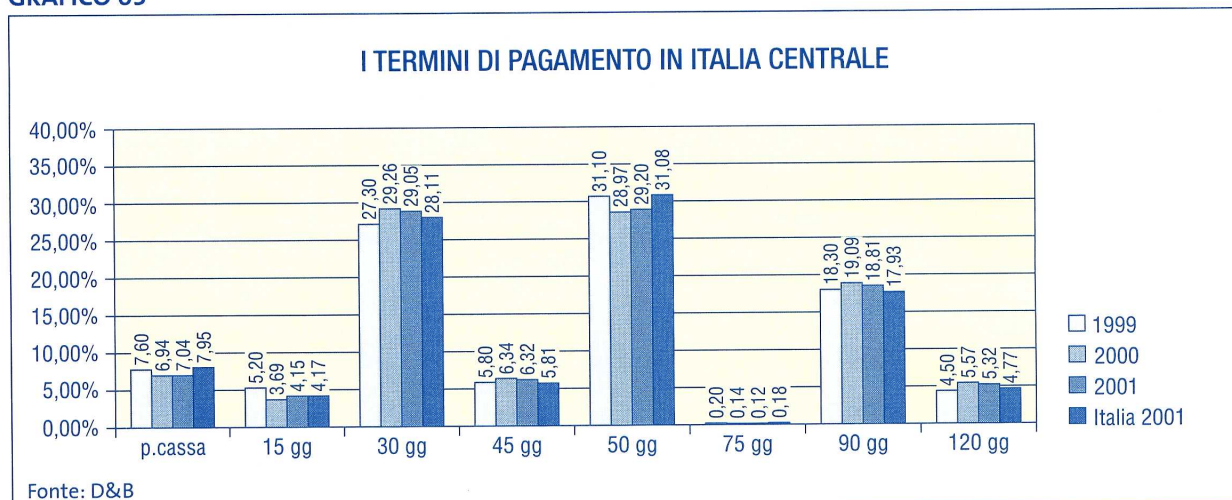
GRAFICO 63


GRAFICO 64


Nell'Italia meridionale ed insulare vi è una prevalenza di termini di pagamento tra il pronto cassa e i 45 giorni, rispetto alle altre aree italiane. La più probabile causa di questa situazione è la difficoltà di ricevere credito commerciale da parte delle aziende di queste zone. Nell'Italia meridionale gli unici termini di pagamento che migliorano rispetto all'anno precedente sono quelli a 15 giorni e a 30 giorni, l'Italia insulare vede crescere i pagamenti accordati a 15, 30 e 60 giorni.

GRAFICO 65


Per quanto riguarda l'Italia centrale possiamo notare che rispetto alla media italiana vi è un risultato peggiore quando i pagamenti vengono accordati a 30 giorni, a 45 giorni e per tempi superiori ai 90 giorni.

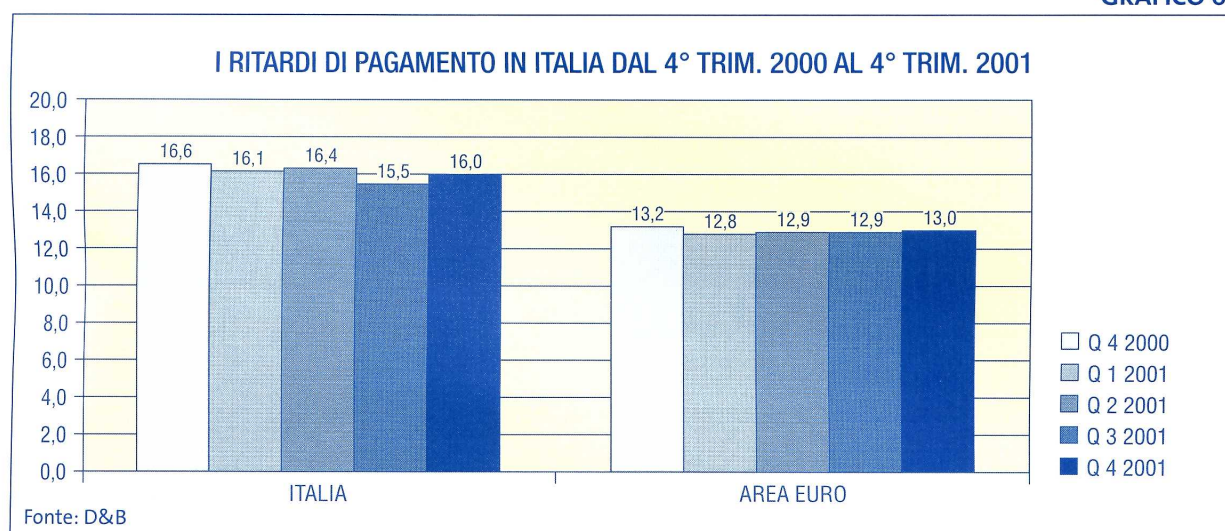
Per tutta la penisola, i pagamenti a 75 giorni rivestono un'importanza molto esigua e le preferenze rimangono generalmente per i 30 e i 60 giorni.

4.2 I ritardi di pagamento in Italia

Il comportamento nei pagamenti nelle aziende italiane è migliorato durante il periodo osservato, anche se vi è stata un'incostanza dell'andamento. All'inizio del 2001 il 36,7% delle imprese italiane ha pagato i propri fornitori con più di 15 giorni di ritardo, questo risultato è vicino a quello della media europea e del Regno Unito.

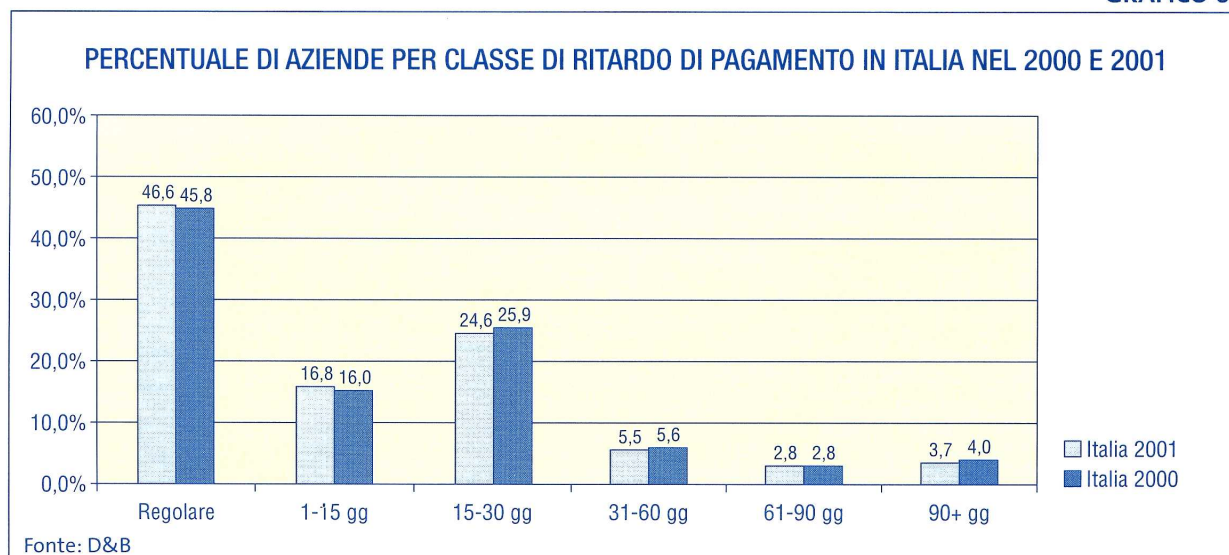
4.2.1 I ritardi di pagamento in base ai giorni

In media i ritardi nei pagamenti per l'Italia sono situati attorno ai 16 giorni. Il miglioramento di 0,6 giorni rispetto alla fine del 2000 non è un risultato importante, considerando che durante il terzo trimestre del 2001 il ritardo medio era diminuito di più di un giorno rispetto all'ultimo trimestre 2000.

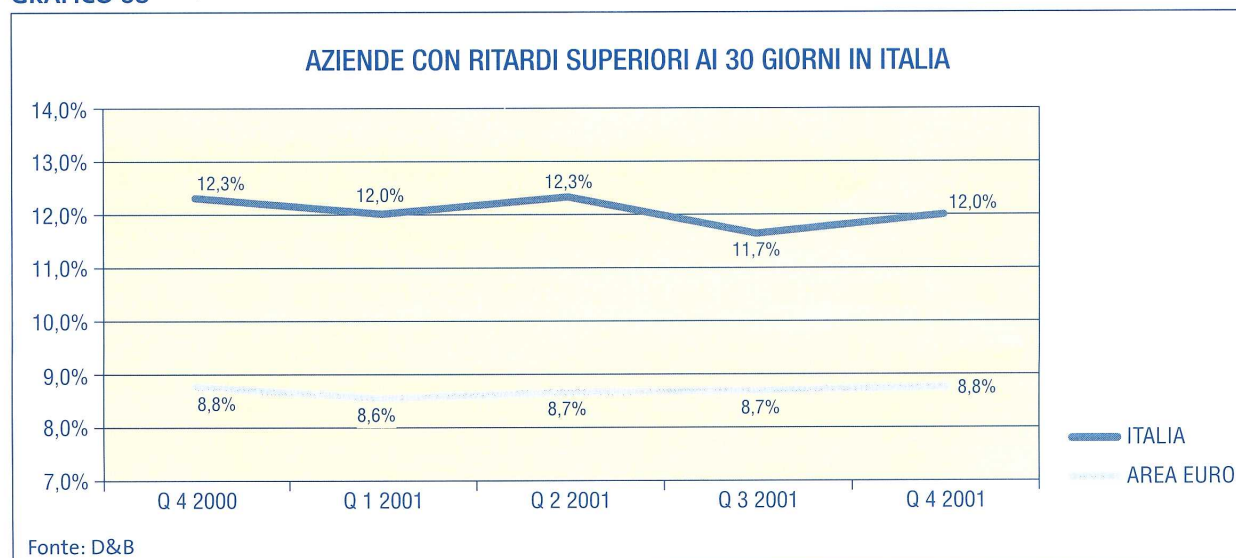
GRAFICO 66


4.2.2 I ritardi di pagamento per classe di ritardo

L'andamento evidenziato nel grafico precedente trova riscontro nell'analisi dei ritardi di pagamento per classe di ritardo. L'Italia rafforza il suo andamento positivo degli ultimi anni aumentando, seppur di poco, la quota di imprese che pagano regolarmente.

GRAFICO 67


Dopo un significativo miglioramento nell'estate del 2001, la quota di imprese che pagano i propri fornitori con più di 30 giorni di ritardo alla fine dell'anno si pone su un modesto livello. Infatti, il numero delle imprese con questo tipo di ritardo è diminuito dal 12,3% della fine del 2000 al 12% della fine del 2001. Un'analisi più dettagliata dei ritardi mostra che il miglioramento è maggiormente evidente per altre classi di pagamento. Oltre i 90 giorni di ritardo vi erano il 4% delle aziende alla fine del 2000, mentre il dato più recente è di 3,7%.

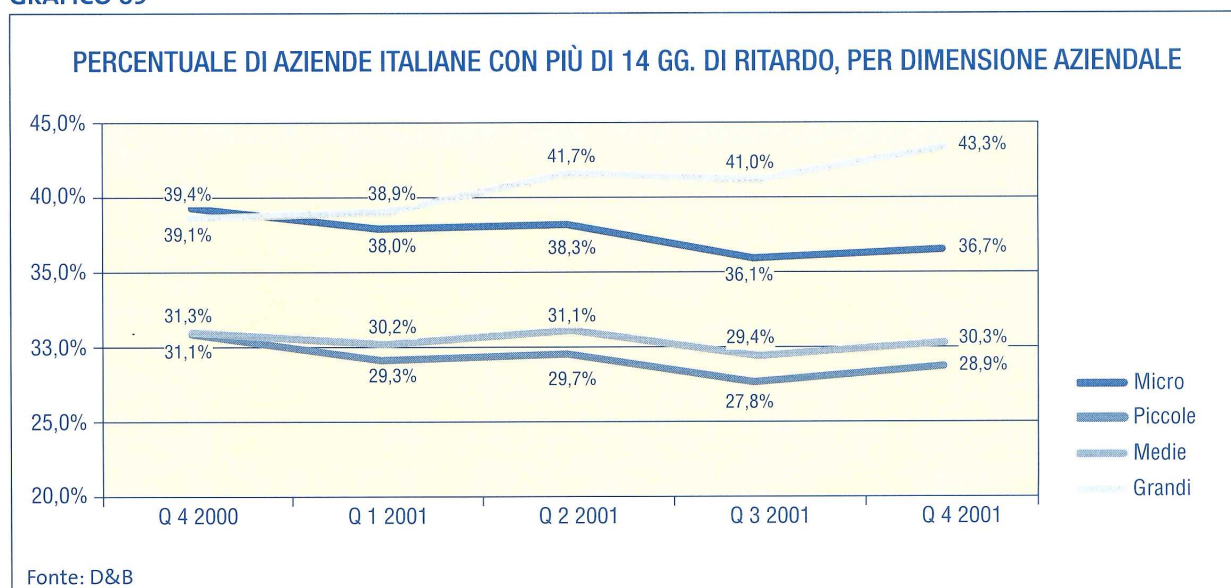
GRAFICO 68


4.2.3 I ritardi di pagamento per dimensione aziendale

I comportamenti di pagamento variano a seconda della dimensione aziendale. Se prendiamo in considerazione le piccole e le medie imprese vi è un aumento della quota di coloro che pagano entro i termini, nel caso in cui le aziende siano medie o grandi la tendenza si inverte.

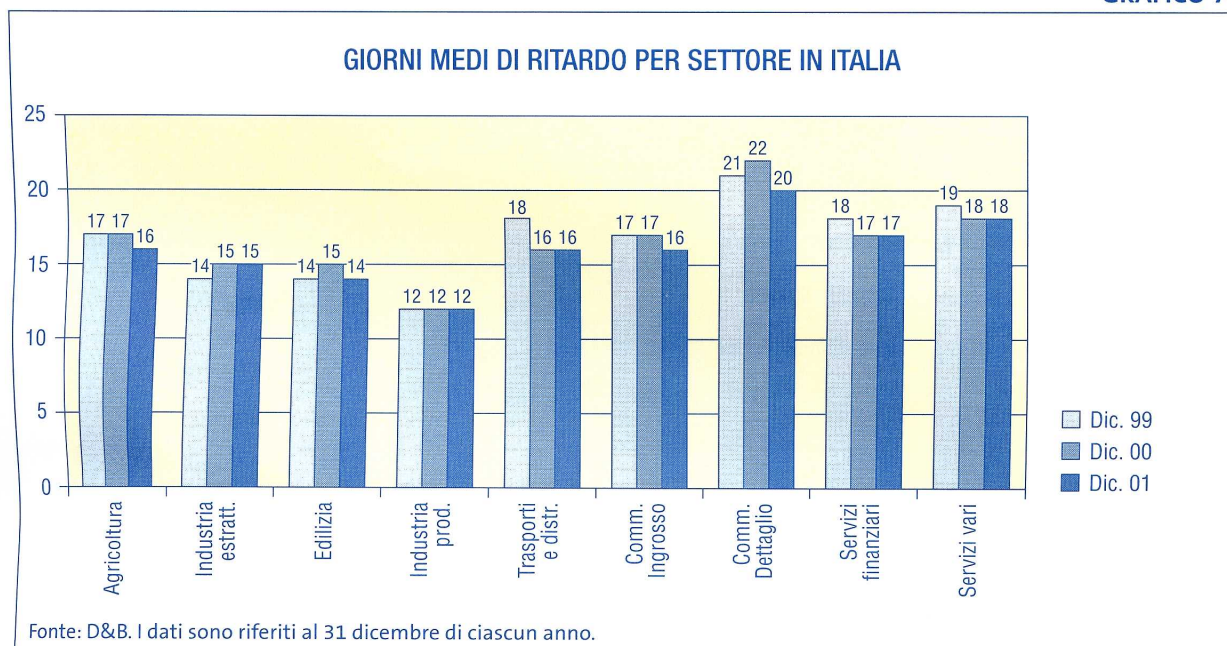
I pagamenti puntuali sono il 2% meno numerosi (44,3%) per le aziende di medie dimensioni, e il 5,4% meno numerosi (21,4%) per le grandi aziende. Per le medie imprese vi sono maggiori ritardi di piccola entità (inferiori ai 15 giorni), per le grandi imprese i ritardi si sono allungati oltre i 15 giorni.

Il 43,3% delle grandi aziende pagano i fornitori con più di 14 giorni di ritardo contro il 39,1% dell'ultimo trimestre del 2000.

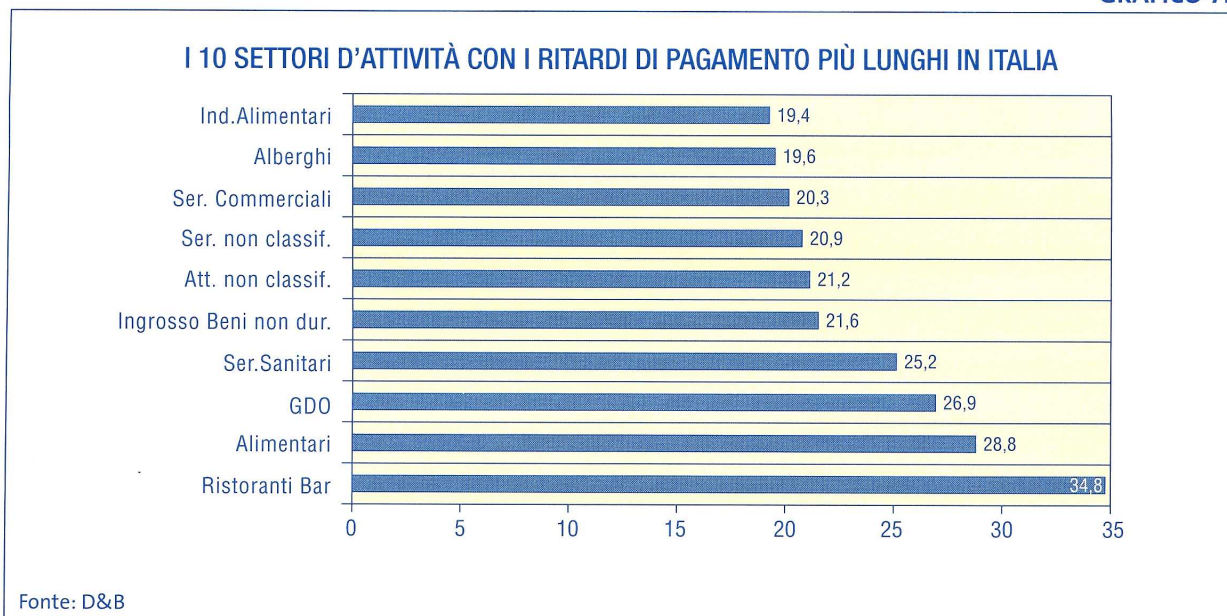
GRAFICO 69


4.2.4 I ritardi di pagamento per settore d'attività

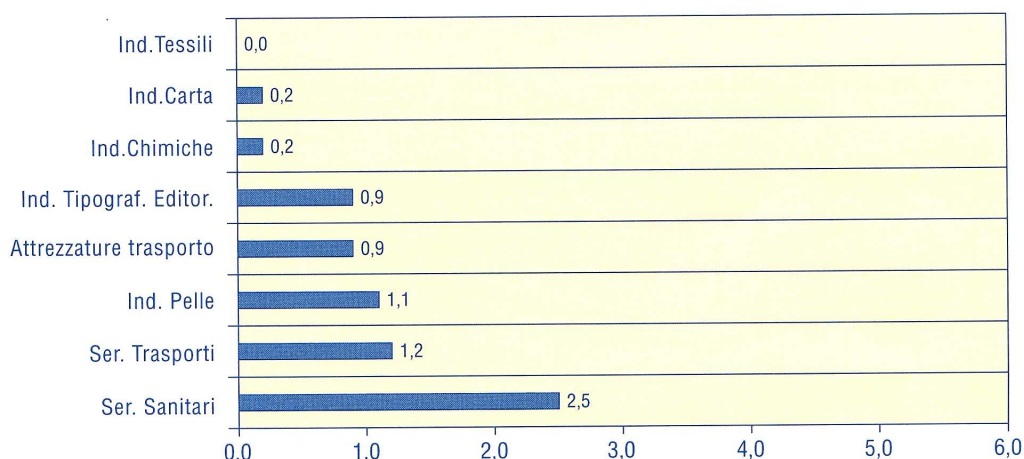
Se le attività del Commercio al dettaglio sono poco inclini al rispetto dei termini di pagamento con 20 giorni medi di ritardo, gli altri settori non hanno un andamento migliore nel corso del 2001. Principalmente è il caso dei Servizi finanziari con 17 giorni di ritardo, dei Servizi vari con più di 18 giorni di ritardo e Trasporti e distribuzione con, in media, oltre 16 giorni di ritardo.

GRAFICO 70


L'analisi più dettagliata per settori di attività mostra che Ristoranti e Bar raggiunge un valore molto elevato con 34,8 giorni di ritardo. Anche gli Alimentari, la GDO e i Servizi Sanitari sono cattivi pagatori con ritardi superiori ai 25 giorni.

GRAFICO 71


I Servizi sanitari sono particolarmente negativi poiché oltre ad avere, in valore assoluto, ritardi lunghissimi, l'incremento registrato nel corso dell'anno ha raggiunto i 2,5 giorni.

GRAFICO 72
I 10 SETTORI D'ATTIVITÀ CON I PIÙ ELEVATI INCREMENTI DI RITARDO 4° TRIM. 2000 - 4° TRIM. 2001


Fonte: D&B

4.2.5 I ritardi di pagamento per area geografica

Attraverso l'analisi aggregata dei ritardi di pagamento nelle 5 aree italiane si mette in evidenza il regolare comportamento dell'Italia nord orientale, che raggiunge un 75,49% dei paga-

TABELLA 9
Comportamento delle regioni italiane nei pagamenti nel 2001

	Regolare 2000	Regolare 2001	In ritardo 2000	In ritardo 2001	Totale 2001
Italia nord occidentale	69,6%	71,2%	30,4%	28,8%	2064794
Piemonte	69,6%	71,1%	30,4%	28,9%	587894
Valle d'Aosta	65,7%	68,4%	34,3%	31,6%	24439
Liguria	64,0%	64,3%	36,0%	35,6%	249684
Lombardia	70,9%	72,8%	29,1%	27,2%	1202777
Italia nord orientale	74,1%	75,5%	25,9%	24,5%	1600118
Trentino Alto Adige	74,0%	72,9%	26,0%	27,1%	217335
Veneto	74,5%	76,1%	25,5%	23,9%	658733
Friuli V.G.	74,3%	75,0%	25,7%	25,0%	167572
Emilia Romagna	73,7%	75,9%	26,3%	24,1%	556478
Italia centrale	61,6%	63,0%	38,4%	37,0%	1564741
Lazio	53,0%	52,7%	47,0%	47,3%	617693
Marche	67,9%	73,8%	32,1%	26,2%	232937
Toscana	67,5%	69,0%	32,5%	31,0%	591486
Umbria	63,0%	65,3%	37,0%	34,7%	122625
Italia meridionale	50,5%	51,2%	49,5%	48,8%	1172130
Abruzzo	57,6%	61,2%	42,4%	38,8%	192603
Basilicata	55,6%	56,4%	44,4%	43,6%	59717
Calabria	45,3%	44,6%	54,7%	55,4%	208743
Campania	46,9%	45,1%	53,1%	54,9%	315839
Molise	53,3%	55,3%	46,7%	44,7%	41826
Puglia	53,1%	53,8%	46,9%	46,2%	353402
Italia insulare	52,6%	46,4%	47,8%	53,6%	660638
Sardegna	52,8%	52,6%	47,2%	47,4%	182792
Sicilia	45,2%	44,0%	54,8%	56,0%	477846

Fonte: D&B

menti regolati entro i termini pattuiti a fronte del 24,51% dei pagamenti effettuati in ritardo. Un buon risultato è stato raggiunto anche nell'area dell'Italia nord occidentale con una percentuale di pagamenti effettuati con puntualità pari al 71,21%. Le aziende dell'Italia insulare risultano essere le meno puntuali con il 46,41% di pagamenti effettuati in ritardo.

Con un'analisi più dettagliata, si nota che a livello regionale vi sono comportamenti molto diversi tra loro. Se il miglior risultato è raggiunto dal Veneto con un 76,09% dei pagamenti effettuati con puntualità, in linea con le altre regioni del Nord Est, il peggiore dato è riscontrato in Sicilia con un modesto 44,03% di pagamenti entro i limiti pattuiti.

Nell'Italia centrale vi è un significativo 73,81% delle Marche che, con questo risultato, si posizionano in una situazione privilegiata rispetto alle altre regioni appartenenti a questa zona. Confrontando l'Italia meridionale e nord occidentale vediamo che il migliore risultato in ognuna delle due aree, viene segnato, rispettivamente, dalla Lombardia con un 72,77% e dall'Abruzzo con un 61,16% dei pagamenti effettuati entro i termini.

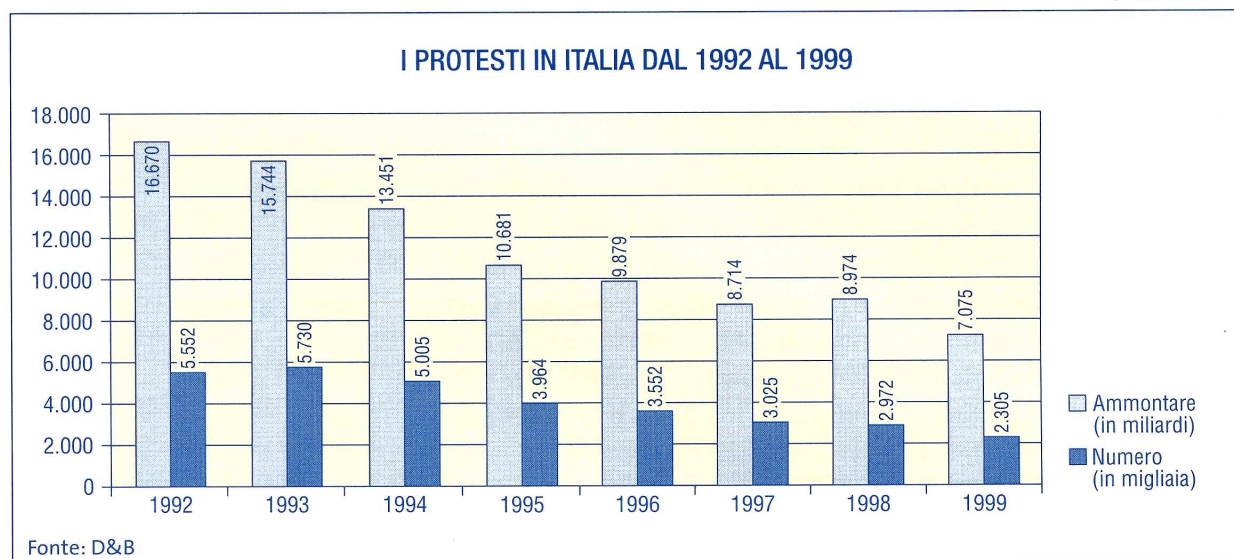
4.2.6 I protesti in Italia

I sistemi d'incasso e di pagamento tradizionali, quali cambiali (tratte e pagherò) e assegni, vengono progressivamente sostituiti dai sistemi elettronici. L'introduzione dell'euro rende più rapido questo processo.

La conoscenza del numero e dell'ammontare dei protesti in Italia riveste un'importanza sempre più ridotta nella determinazione dell'affidabilità di un'azienda.

Dal 1992 ad oggi si registra un forte trend discendente dei protesti. L'ammontare di cambiali e assegni protestati è diminuito dal 1992 al 1999, da 16.710 a 7.075 miliardi.

GRAFICO 73



Indice tabelle

■ Tabella 1	– PIL in Eurolandia (<i>dati destagionalizzati a prezzi costanti, variazioni percentuali</i>)	10
■ Tabella 2	– L'inflazione nell'Unione Europea	10
■ Tabella 3	– L'inflazione dei paesi europei	11
■ Tabella 4	– Tassi attivi a breve termine sui finanziamenti per cassa (<i>settembre 2001</i>)	18
■ Tabella 5	– Tassi attivi a m/l termine sui finanziamenti per cassa (<i>settembre 2001</i>)	18
■ Tabella 6	– I termini di pagamento in Europa	20
■ Tabella 7	– I ritardi di pagamento in Europa in base ai giorni e alle dimensioni aziendali	22
■ Tabella 8	– Numero di aziende fallite in Europa	45
■ Tabella 9	– Comportamento delle regioni italiane nei pagamenti nel 2001	52

Indice grafici

■ Grafico 1	– Tassi di fallimento per numero di dipendenti e per classi di ritardo di pagamento in Francia: tasso medio 0.01	5
■ Grafico 2	– Esempio: performances di pagamento per il settore dei servizi di distribuzione elettrica in Europa	6
■ Grafico 3	– Esempio: analisi del comportamento di pagamento di un singolo cliente	6
■ Grafico 4	– Il Pil nel mondo	7
■ Grafico 5	– Tassi di interesse reali a 3 mesi (1), valori percentuali	9
■ Grafico 6	– Il Pil in Belgio e Area dell'Euro	12
■ Grafico 7	– Inflazione in Belgio e Area dell'Euro	12
■ Grafico 8	– Il Pil in Olanda e Area dell'Euro	13
■ Grafico 9	– Inflazione in Olanda e Area dell'Euro	13
■ Grafico 10	– Il Pil in Francia e Area dell'Euro	14
■ Grafico 11	– Inflazione in Francia e Area dell'Euro	14
■ Grafico 12	– Il Pil in Germania e Area dell'Euro	15
■ Grafico 13	– Inflazione in Germania e Area dell'Euro	15
■ Grafico 14	– Il Pil nel Regno Unito e nell'Area Euro	16
■ Grafico 15	– Inflazione nel Regno Unito e Area dell'Euro	16
■ Grafico 16	– Il Pil in Italia e Area dell'Euro	17
■ Grafico 17	– La disoccupazione in Italia	17
■ Grafico 18	– Inflazione in Italia nell'area Euro	18
■ Grafico 19	– Giorni di ritardo medio in Europa nel 4° trim. 2000 e nel 4° trim. 2001	20
■ Grafico 20	– I comportamenti di pagamento in Europa - dicembre 2001	21
■ Grafico 21	– Percentuale di aziende che pagano i propri fornitori con più di 14 giorni di ritardo	22
■ Grafico 22	– I ritardi di pagamenti in base all'attività	23
■ Grafico 23	– I 10 settori d'attività con i ritardi nei pagamenti più lunghi in Europa a fine 2001	23
■ Grafico 24	– I 10 settori d'attività con i più elevati incrementi di ritardo in Europa nel 2001	24
■ Grafico 25	– I ritardi di pagamento in Belgio - dal 4° trim. 2000 al 4° trim. 2001	25

■ Grafico 26 – Percentuale di aziende per classe di ritardo di pagamento in Belgio nel 2000 e nel 2001	25
■ Grafico 27 – Aziende con ritardi superiori ai 30 giorni in Belgio	26
■ Grafico 28 – Percentuale di aziende belghe con più di 14 gg. di giorni di ritardo, per dimensione aziendale	26
■ Grafico 29 – Ritardi di pagamento in Belgio per settore d'attività, ultimo trim. 2001	27
■ Grafico 30 – I 10 settori d'attività con i ritardi nei pagamenti più lunghi in Belgio a fine 2001	27
■ Grafico 31 – I 10 settori d'attività con i più elevati incrementi di ritardo 4° trimestre 2000 - 4° trimestre 2001	28
■ Grafico 32 – I ritardi di pagamento in Olanda 4° trimestre 2000 - 4° trimestre 2001	29
■ Grafico 33 – Percentuale di aziende per classe di ritardo di pagamento in Olanda nel 2000 e 2001	29
■ Grafico 34 – Aziende con ritardi superiori ai 30 gironi in Olanda	30
■ Grafico 35 – Percentuale di aziende olandesi con più di 14 gg. di giorni di ritardo, per dimensione aziendale	30
■ Grafico 36 – I ritardi di pagamento in Olanda per settore d'attività ultimo trimestre 2001	31
■ Grafico 37 – I 10 settori d'attività con ritardi nei pagamenti più lunghi in Olanda a fine 2001	31
■ Grafico 38 – I 10 settori d'attività con i più elevati incrementi di ritardo 4° trim. 2000 - 4° trim. 2001	32
■ Grafico 39 – I ritardi di pagamento in Francia dal 4° trim. 2000 al 4° trim. 2001	33
■ Grafico 40 – Percentuale di aziende per classe di ritardo di pagamento in Francia nel 2000 e 2001	33
■ Grafico 41 – Aziende con ritardi superiori ai 30 giorni in Francia	34
■ Grafico 42 – Percentuale di aziende francesi con più di 14 gg. di giorni di ritardo, per dimensione aziendale	34
■ Grafico 43 – Ritardo di pagamento in Francia per settore d'attività, ultimo trim. 2001	35
■ Grafico 44 – I 10 settori d'attività con i ritardi nei pagamenti più lunghi in Francia a fine 2001	35
■ Grafico 45 – I 10 settori d'attività con più elevati incrementi di ritardo in Francia 4° trim. 2000 - 4° trim. 2001	36
■ Grafico 46 – I ritardi di pagamento in Germania - dal 4° trimestre 2000 al 4° trimestre 2001	37
■ Grafico 47 – Percentuale di aziende per classe di ritardo di pagamento in Germania nel 2001 e 2000	37
■ Grafico 48 – Aziende con ritardi superiori ai 30 giorni in Germania	38
■ Grafico 49 – Percentuale di aziende tedesche con più di 14 gg. di giorni di ritardo, per dimensione aziendale	38
■ Grafico 50 – Ritardi di pagamento in Germania per settore d'attività, ultimo trim. 2001	39
■ Grafico 51 – I 10 settori d'attività con i ritardi nei pagamenti più lunghi in Germania a fine 2001	39
■ Grafico 52 – I 10 settori d'attività con più elevati incrementi di ritardo in Germania 4° trim. 2000 - 4° trim. 2001	40

■ Grafico 53 – I ritardi di pagamento nel Regno Unito dal 4° trim. 2000 al 4° trim. 2001	41
■ Grafico 54 – Percentuale aziende per classe di ritardo di pagamento nel Regno Unito nel 2000 e 2001	41
■ Grafico 55 – Aziende con ritardi superiori ai 30 giorni nel Regno Unito	42
■ Grafico 56 – Percentuale di aziende britanniche con più di 14 giorni di ritardo, per dimensione aziendale	42
■ Grafico 57 – Ritardi di pagamento nel Regno Unito per settore d'attività, ultimo trim. 2001	43
■ Grafico 58 – I 10 settori di attività con i ritardi nei pagamenti più lunghi nel Regno Unito a fine 2001	43
■ Grafico 59 – I 10 settori d'attività con i più elevati incrementi di ritardo nel Regno Unito 4° trim. 2000 - 4° trim. 2001	44
■ Grafico 60 – I termini di pagamento in Italia	46
■ Grafico 61 – I termini di pagamento in Italia nord occidentale	47
■ Grafico 62 – I termini di pagamento in Italia nord orientale	47
■ Grafico 63 – I termini di pagamento in Italia insulare	47
■ Grafico 64 – I termini di pagamento in Italia meridionale	48
■ Grafico 65 – I termini di pagamento in Italia centrale	48
■ Grafico 66 – I ritardi di pagamento in Italia dal 4° trim. 2000 al 4° trim. 2001	49
■ Grafico 67 – Percentuale di aziende per classe di ritardo di pagamento in Italia nel 2000 e 2001	49
■ Grafico 68 – Aziende con ritardi superiori ai 30 giorni in Italia	50
■ Grafico 69 – Percentuale di aziende italiane con più di 14 gg. di ritardo, per dimensione aziendale	50
■ Grafico 70 – Giorni medi di ritardi per settori in Italia	51
■ Grafico 71 – I 10 settori d'attività con i ritardi di pagamento più lunghi in Italia	51
■ Grafico 72 – I 10 settori d'attività con i più elevati incrementi di ritardo in Italia 4° trim. 2000 - 4° trim. 2001	52
■ Grafico 73 – I protesti in Italia dal 1992 al 1999	53



Decide with Confidence

dnb.com/it

Dun & Bradstreet SpA
Via dei Valtorta, 48 - 20127 Milano
Tel. 00 39 02 284551
Fax 00 39 02 28455501