

Milano / Dubai, 23 maggio 2017

Un nuovo studio Coface mostra l'ottimismo delle imprese private non-petrolifere negli Emirati Arabi

- **Le imprese degli Emirati appaiono cautamente ottimiste**
- **Il 43,5% degli esportatori e il 42% dei fornitori attivi sul mercato domestico prevedono un miglioramento della redditività, di cui rispettivamente il 52,2% e il 59% prevede un aumento delle vendite rispetto all'anno precedente. Il 39% degli esportatori avverte un miglioramento della liquidità.**
- **I mancati pagamenti e i crediti in sofferenza delle imprese degli Emirati Arabi rappresentano, in media, una quota limitata del fatturato totale annuo.**
- **I ritardi di pagamento delle imprese si stanno allungando mentre la consapevolezza del rischio credito aumenta tra le imprese**
- **I fornitori domestici sono meno colpiti dal rallentamento economico e della ridotta liquidità rispetto agli esportatori**

Coface, leader mondiale nella gestione del rischio credito e dei servizi di informazione alle imprese, pubblica il primo studio sulla gestione dei crediti negli Emirati Arabi. Lo studio è stato realizzato su un campione di 136 imprese di 11 settori al fine di comprendere le tendenze e le evoluzioni dei pagamenti delle imprese.

Le imprese intervistate hanno constatato un prolungamento dei ritardi di pagamento in seguito al calo dei volumi delle vendite, generato dalla debolezza del commercio mondiale e una liquidità inferiore, provocando ritardi nei pagamenti. Nonostante i pagamenti siano più lenti, la maggior parte delle imprese è ottimista sul futuro economico del paese e dei paesi del Consiglio di Cooperazione del Golfo (CCG).

«I risultati di questo studio arrivano al momento giusto: l'economia sta ripartendo e le imprese degli Emirati cercano di trarre pieno profitto dal loro vantaggio concorrenziale. L'economia diversificata del Paese ha contribuito all'attenuazione degli effetti del calo dei prezzi del petrolio. La crescita, secondo le previsioni 2017, sarà sostenuta principalmente dal commercio estero, ad eccezione del petrolio, dai consumi delle famiglie, dal turismo e dai nuovi investimenti per l'EXPO 2020 di Dubai», spiega Massimo Falcioni, CEO Coface Medio Oriente.

«La struttura diversificata dell'economia degli Emirati Arabi ha colpito meno, in termini di rallentamento economico e liquidità, i fornitori domestici rispetto agli esportatori, che invece risentono della ripresa debole del commercio internazionale», ha precisato Seltem Iyigun, Economista Coface per il Medio Oriente.

Un futuro economico promettente

Secondo lo studio, la maggior parte delle imprese con sede negli Emirati e nella regione del CCG sono ottimiste sul futuro economico della regione; il 31% infatti, ha dichiarato un aumento del fatturato negli ultimi sei mesi.

Numerosi esportatori condividono una posizione cauta ma comunque positiva sul futuro. Tra questi, il 43,5% spera in un incremento della redditività, il 52,2% prevede una crescita delle vendite e il 39% un miglioramento della liquidità. Le aspettative rimangono positive anche tra i fornitori nazionali, il 42% delle imprese ritiene che la redditività migliorerà in maniera moderata o significativa nel corso dei prossimi sei mesi, e il 59% (principalmente nei settori delle costruzioni, agroalimentare e commercio al dettaglio) spera in un aumento delle vendite durante questo periodo.

L'analisi di Coface rivela che la regione del CCG rappresenta il primo mercato di esportazione (il più grande in termini di vendite), dopo la regione MENA. Quest'anno le economie della regione del CCG si sono dimostrate all'altezza: i loro mercati d'esportazione continuano a registrare il più grande volume di vendite del Medio Oriente. Tra le imprese intervistate nella regione MENA, il 26% ha l'intenzione di esportare verso i paesi del CCG, beneficiando della prossimità, delle somiglianze culturali e dell'integrazione economica.

Anche sul mercato immobiliare si prevedono delle opportunità nel 2017, grazie a nuove attrazioni turistiche, a una migliore regolamentazione e alle riforme favorevoli al settore edilizio. Lo stesso vale per il settore del commercio al dettaglio, che potrebbe offrire alcune opportunità grazie alla presenza di consumatori benestanti nel paese. Tuttavia, il settore rimane soggetto a pressioni al ribasso, a causa della situazione finanziaria difficile.

Alla luce di queste prospettive cautamente positive, il 43% delle imprese ha dichiarato l'intenzione di assumere personale nuovo nei prossimi sei mesi.

Mancati pagamenti: non ci sono grandi rischi all'orizzonte

Le imprese degli Emirati – sia esportatrici che fornitrici domestiche – hanno registrato ritardi di pagamento compresi, in media, tra i 60 e i 90 giorni, con ritardi medi che vanno dai 30 ai 60 giorni. Tra gli esportatori, il settore energetico risente, in media, dei ritardi di pagamento più lunghi, oltre i 210 giorni; mentre a livello globale, il settore che risente dei ritardi di pagamento più lunghi è l'edilizia, con una media di 97 giorni e ritardi per 93,1 giorni.

Gli intervistati hanno indicato che i mancati pagamenti sono dettati dalle difficoltà finanziarie dei loro clienti e dalle complessità amministrative (per esempio, la lentezza del processo di recupero crediti). I ritardi di pagamento portano a un calo delle liquidità per il 52% delle imprese, dei costi di interesse supplementari per il 44% e una perdita di ricavi per il 42%.

I crediti in sofferenza e i mancati pagamenti delle imprese rappresentano, in media, una percentuale limitata del fatturato totale annuo. La maggior parte degli esportatori ha registrato conto debiti e mancati pagamenti tra il 2 e il 5% del fatturato totale annuo. Quanto ai fornitori domestici, il 18% delle imprese ha dichiarato che i mancati pagamenti e i crediti in sofferenza rappresentano meno del 2% delle vendite totali, mentre il 20% ha registrato tra il 5 e il 10% del fatturato totale e il 16% di esse, il 20% del fatturato. L'esperienza di Coface dimostra che l'80% dei mancati pagamenti con ritardi di pagamento oltre i sei mesi non sono mai stati onerati.

Lo studio ha rivelato una tendenza importante secondo cui il 52,2% delle imprese ha dichiarato che i ritardi di pagamento, in media, dei clienti esteri erano superiori a quelli dei clienti nazionali; ne consegue una situazione finanziaria difficile sui mercati esteri.

Esperienza di pagamento: ritardi di pagamento medi compresi tra i 60 e i 90 giorni per i fornitori domestici e gli esportatori

Più della metà degli esportatori ha dichiarato che gli Emirati Arabi hanno i ritardi di pagamento inferiori alle altre imprese nella regione, mentre, il 36,8% dei paesi del CCG complessivamente registra i ritardi di pagamento più lunghi. Per gli esportatori, i ritardi di pagamento più frequenti negli ultimi sei mesi erano di 60 giorni (39,1%) e 90 giorni (30,43%). Il 35% circa degli intervistati ha dichiarato che i ritardi massimi di pagamento negli ultimi sei mesi erano di 120 giorni, mentre il 26,1% ha comunicato ritardi massimi di almeno 180 giorni (import dovuto da lungo tempo).

Ritardi di pagamento medi per attività economica nel 2016

Esportatori (% degli intervistati)

Settori	30 giorni	60 giorni	90 giorni	120 giorni	Più di 120 giorni
Agroalimentare		5%	10%		
Auto		17%	17%	17%	
Chimica			14%	14%	
Costruzioni			2%		
Energetico	11%	11%			11%
Tecnologie della comunicazione e dell'informazione		10%		10%	
Metalli	7%	20%	13%		
Farmaceutica		17%			17%
Distribuzione		7%			

La maggior parte dei fornitori nazionali (61%) ha registrato negli ultimi sei mesi ritardi di pagamento medi che variano da 60 a 90 giorni. Le dilazioni di pagamento massime offerte dalle

imprese attive sul mercato domestico ai propri clienti risultano più brevi rispetto a quelli concordati dagli esportatori, dal momento che solo il 27% propone 120 giorni ai clienti (rispetto al 35% degli esportatori).

Ritardi di pagamento medi per attività economica nel 2016

Fornitori domestici (% degli intervistati)

Settori	30 giorni	60 giorni	90 giorni	120 giorni	Poltre i 120 giorni
Agroalimentare	25%	30%	25%	5%	
Auto	17%		17%	17%	
Chimica			43%	29%	
Costruzioni	2%	23%	28%	26%	19%
Energetico	22%	44%			
Tecnologie della comunicazione e dell'informazione		60%	10%		10%
Metalli		27%	13%	20%	
Farmaceutico		17%	17%		33%
Distribuzione	7%	27%	33%	20%	7%
Trasporti		50%	25%	25%	

I ritardi di pagamento medi sono più brevi per i fornitori domestici rispetto agli esportatori. In media, i ritardi di pagamento inferiori a 30 giorni sono stati registrati dall'11% dei fornitori domestici (contro il 9% per gli esportatori), mentre il 29% ha comunicato ritardi compresi tra i 30 e i 60 giorni (48% per gli esportatori) e il 27% tra i 60 e i 90 giorni (13% per gli esportatori). In media, i ritardi di pagamento oltre i 210 giorni sono stati registrati solo dal 4% delle imprese analizzate (9% per gli esportatori).

Antonella VONA - T. 0248335640 antonella.vona@coface.com

A proposito di Coface

Il gruppo Coface, uno dei leader mondiali nell'assicurazione dei crediti, offre a 50.000 imprese di tutto il mondo soluzioni per proteggersi dal rischio di insolvenza dei propri clienti, sia sul mercato domestico che export. Il Gruppo, che ambisce a essere la compagnia di assicurazione dei crediti più agile del settore, è presente in 100 paesi ed è supportato da 4.300 collaboratori raggiungendo un turnover consolidato di 1,411 miliardi di euro nel 2016. Ogni trimestre, Coface pubblica le valutazioni rischio paese, basandosi sulla conoscenza unica del comportamento di pagamento delle aziende e sulla expertise dei suoi 660 arbitri e analisti credito vicini ai clienti e debitori.

www.coface.it

Coface SA è quotata all'Euronext Paris – Compartment B
ISIN: FR0010667147 / Ticker: COFA

