

STUDIO SUI PAGAMENTI

A cura di Christiane von Berg
Economista Coface per la
regione Nord Europa,
Mainz,
Germania

Studio sui pagamenti in Germania 2019 Cambio di corrente

- 2 TERMINI DI PAGAMENTO
- 3 RITARDI DI PAGAMENTO
- 5 PREVISIONI ECONOMICHE
- 7 ALLEGATO

Questa è la terza edizione dell'indagine di Coface sulle esperienze di pagamento in Germania, effettuata questa estate, con 442 aziende partecipanti situate in Germania. La nostra indagine evidenzia che la Germania è in una fase di cambiamento. La pressione sulle aziende si sta rafforzando a causa della concorrenza internazionale. Questo è uno dei motivi per cui le imprese tedesche hanno aumentato la durata media del credito da 29,8 giorni a 35,9 giorni tra il 2017 e il 2019. Un altro è che i rischi di credito sono assicurati. Tuttavia, la fiducia delle aziende nei confronti dei propri clienti è diminuita. Le scadenze di credito a breve termine continuano a dominare il mercato. L'87% delle imprese intervistate richiede che i pagamenti vengano effettuati entro 60 giorni, il che è molto breve nel confronto internazionale (nella nostra indagine¹ sui pagamenti in Polonia il 64% delle imprese ha richiesto pagamenti entro 60 giorni nel 2019; nella nostra indagine² sui pagamenti in Cina la percentuale di imprese era inferiore al 50% e in Marocco³ era solo del 16%). Per i ritardi nei pagamenti, notiamo nella nostra indagine un cambiamento verso un maggior numero di ritardi, ma più brevi. Nel 2019, l'85% di tutte le aziende ha

segnalato ritardi nei pagamenti, rispetto al 78% del 2017. Tuttavia, il ritardo medio di pagamento in numero di giorni è diminuito di quasi sei giorni, da 41,4 giorni a 35,5 giorni in media durante questo periodo. Per comprendere questa cifra, deve essere vista in combinazione con i termini di pagamento. A causa del difficile ambiente per alcune aziende, i loro clienti hanno chiesto termini di pagamento più lunghi (in media sei giorni). Poiché in Germania, pagare puntualmente è una virtù, queste imprese stanno ancora lavorando sodo per rispettare i termini di pagamento. Alla fine, riescono comunque a pagare con gli stessi tempi del 2017, ma a causa dell'estensione dei termini di pagamento, il ritardo di pagamento è inferiore di sei giorni. Tuttavia, la domanda è per quanto tempo le aziende possano tenere il passo, poiché sono cambiate le aspettative sulla dimensione dei crediti in essere nei prossimi 12 mesi. Con un'eccezione, quasi tutti i settori e le imprese prevedono un aumento dei loro crediti in essere in futuro, il che rappresenta un grande cambiamento rispetto al 2017, quando la maggioranza ancora registrava una diminuzione dei crediti in essere. Ciò si riflette anche nelle aspettative economiche, che si sono offuscate in modo significativo negli ultimi anni.

¹ Coface Poland Payment Survey 2019: Robust economic growth has not eliminated payment delays, February 2019: <https://www.coface.com/News-Publications/Publications/Poland-Payment-Survey-2019-Robust-economic-growth-has-not-eliminated-payment-delays>

² China Payment Survey 2019: Longer delays as growth falters, March 2019: <https://www.coface.com/NewsPublications/News/China-Payment-Survey-2019-Longer-delays-as-growth-falters>

³ Morocco Payment Survey 2019: Payment terms to remain long, June 2019: <https://www.coface.com/NewsPublications/Publications/Morocco-Payment-Survey-2019-Payment-terms-to-remain-long>

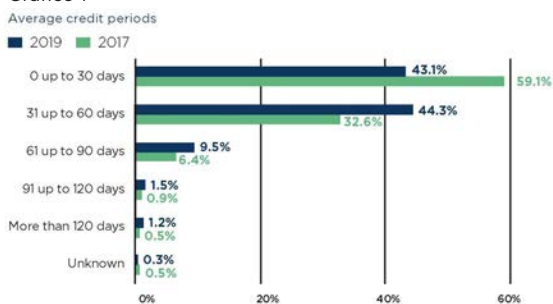
Il 30% di tutte le aziende afferma che le prospettive economiche per quest'anno sono peggiorate rispetto al 2018, solo il 20% è positivo rispetto alle prospettive di business nel 2019. I più pessimisti sono il settore automobilistico, l'industria dei metalli (che è un grande fornitore per il settore automobilistico) e il settore tessile-abbigliamento. Un aspetto interessante è che nel 2017 il settore automobilistico è stato il più ottimista per le prospettive di business e per tutti i settori il sentiment è stato in media abbastanza buono con 21 punti di saldo. I cambiamenti tra il 2017 e quest'estate sono che i rischi globali politici sono aumentati. Quasi il 20% delle aziende vede il conflitto commerciale USA-Cina come il principale rischio per le proprie attività di esportazione, seguito dalla Brexit con una quota del 15%. Nel 2017, solo il 3% delle imprese era preoccupato per l'uscita del Regno Unito dall'Unione europea.



CHRISTIANE VON BERG
Economista Coface,
Nord Europa
Mainz, Germania

1 TERMINI DI PAGAMENTO⁴: LE AZIENDE SODDISFANO LE ESIGENZE DEI LORO CLIENTI

Grafico 1



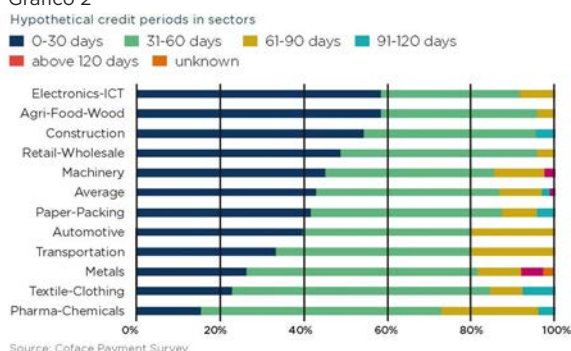
• Le scadenze di credito a breve termine (da 0 a 30 e da 30 a 60 giorni) dominano il panorama economico tedesco. L'87% delle aziende richiede pagamenti entro 60 giorni (**grafico 1**). Le scadenze di credito a lungo termine superiori a 120 giorni sono piuttosto rare in Germania e, secondo le risposte della nostra indagine, offerte solo nel settore metalmeccanico (5,3%) e macchinari (1,2%).

• Nel 2019, il settore più generoso nell'offrire scadenze di credito più lunghe è il settore chimico-farmaceutico, con una media di quasi 50 giorni. Al contrario, nel settore agroalimentare-legno⁵ e nel settore dell'elettronica - ICT⁶, i pagamenti devono essere effettuati in media entro il trentesimo giorno successivo alla consegna (**grafico 2**).

• Tuttavia, la distribuzione del tempo è cambiata in modo significativo. Mentre nel 2017⁷ quasi il 60% di tutte le imprese ha imposto scadenze di credito medie fino a 30 giorni, nel 2019 si è spostato verso il medio-breve termine (fino a 60 giorni).

• Di conseguenza, la durata media del credito è aumentata di sei giorni, da 29,8 giorni nel 2017 a 35,9 giorni nel 2019. I cambiamenti più estremi nei diversi settori sono stati i prodotti farmaceutici (+19 giorni), i metalli (+12 giorni) e i trasporti (+8 giorni), mentre la scadenza media del credito è diminuita nel settore agroalimentare-legno (-5 giorni) (**grafico 3**).

Grafico 2



87%

DI IMPRESE che richiede pagamenti con dilazioni a 60 giorni

⁴ Termine di pagamento: l'intervallo di tempo tra il momento in cui un cliente acquista un prodotto o un servizio e la scadenza del pagamento

⁵ Poiché il numero di risposte nei singoli settori sporadici era troppo basso, abbiamo combinato alcuni settori simili per un risultato più significativo.

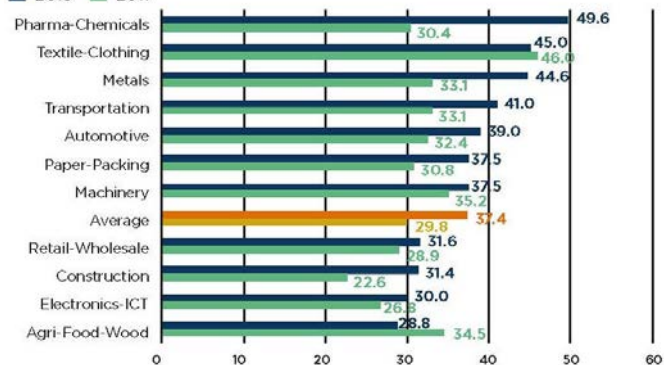
⁶ ICT - Tecnologie dell'informazione e della comunicazione.

⁷ Indagine sui pagamenti aziendali di Coface in Germania 2017: un anno migliore, in particolare per gli esportatori, novembre 2017.

Grafico 3

Average credit periods (days)

■ 2019 ■ 2017



Source: Coface Payment Survey

• Il motivo dell'aumento della durata media del di credito medio tra il 2019 e il 2017 non è dovuto all'aumento della fiducia nel cliente. Al contrario, nel 2019, il 23% delle imprese nella nostra indagine ha risposto che i loro rischi di credito sono assicurati rispetto al 14% nel 2017 (**grafico 4**). Per di più la percentuale di clienti con maggiori vincoli di liquidità è aumentata dal 14,6% al 15,8%. Inoltre è ancora uno standard sul mercato per un'impresa soddisfare le esigenze dei clienti. Man mano che la situazione delle imprese si fa più problematica, si concedono termini di credito più lunghi.

• I problemi di liquidità potrebbero essere un fattore che spiega perché solo l'81% delle imprese offra dilazioni. Nel 2017 era dell'83%. Mentre nel settore della vendita al dettaglio e all'ingrosso, l'85% di tutte le imprese che hanno partecipato all'indagine concede periodi di credito, è solo il 40% nel settore automobilistico.

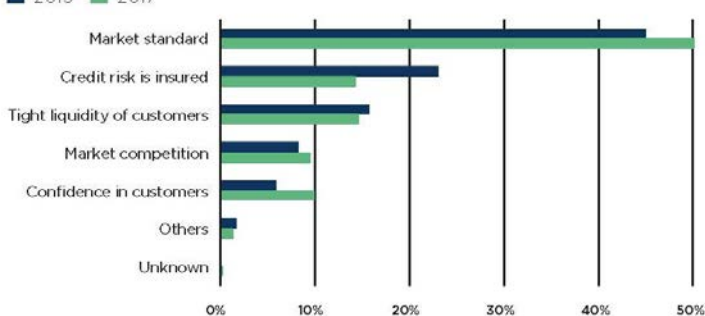


Le aziende sono diventate in media più generose con i periodi di credito. Il periodo di credito medio è stato prolungato di 6 giorni tra il 2019 e il 2017.

Grafico 4

Reasons for offering payment terms

■ 2019 ■ 2017



Source: Coface Payment Survey

2 RITARDI DI PAGAMENTO⁸: PIÙ NUMEROSI MA PIÙ BREVI

Grafico 5

Average payment delays (days)

■ 2019 ■ 2017



Source: Coface Payment Survey

• Dalla pubblicazione della nostra ultima indagine sui pagamenti nel 2017, il numero di ritardi di pagamento è aumentato. Nel 2019, l'85% delle nostre imprese intervistate ha riferito di avere ritardi di pagamento. Nel 2017, solo il 77,6% di tutte le imprese ha segnalato ritardi di pagamento.

• Il maggiore aumento del numero di aziende con ritardi nei pagamenti è stato nei settori tessile-abbigliamento (dal 58% al 78%), dettaglio e ingrosso (dal 75% all'89%) e automobilistico (dal 73% all'81%). Sono state registrate riduzioni nel settore dei trasporti (dall'86% all'81%).

• Tuttavia, anche se il numero di imprese con ritardi di pagamento è aumentato, il tempo medio di ritardo nei pagamenti è diminuito di quasi 6 giorni tra il 2017 e il 2019, da 41,4 giorni a 35,5 giorni. Nel 2019, solo l'1% di tutte le imprese segnala ritardi di pagamento superiori a 120 giorni (**grafico 5**).

⁸ Ritardi di pagamento: il periodo tra la data di scadenza del pagamento e la data in cui viene effettuato il pagamento.

• In quasi tutti i settori si può osservare una diminuzione del periodo di ritardo. L'unica eccezione è il macchinario (+ 5 giorni).

• Il ritardo medio di pagamento più breve nel 2019 è stato nel settore automobilistico, mentre il periodo di ritardo di pagamento medio più lungo è stato segnalato nel settore delle costruzioni, con 43,6 giorni (**grafico 6**).

• Una delle ragioni per la riduzione nella durata del ritardo può essere individuata nell'estensione dei termini di pagamento: le imprese richiedono termini di credito più lunghi man mano che la situazione finanziaria si aggrava. Tuttavia, poiché il pagamento puntuale è una virtù in Germania, le aziende cercano comunque di arrivare in tempo. Alla fine, in media, i clienti delle nostre imprese intervistate pagano più o meno con le stesse tempistiche. I tempi di pagamento in numero di giorni (DSO, day sales outstanding) sono quindi cambiati solo leggermente tra il 2017 e il 2019, in media. Tuttavia, la variazione

del DSO in settori specifici può essere notevole (**grafico 7**).

• Le ragioni dei ritardi in generale sono principalmente legate a difficoltà finanziarie (46%). Il 15% dei nostri clienti ha segnalato problemi di gestione come il motivo principale dei ritardi. Come ragioni della pressione finanziaria, le imprese hanno dichiarato che la ragione principale (45%) è l'elevata pressione competitiva che incide sui margini di profitto. Un quarto delle imprese ha visto la mancanza di finanziamenti come il problema principale.



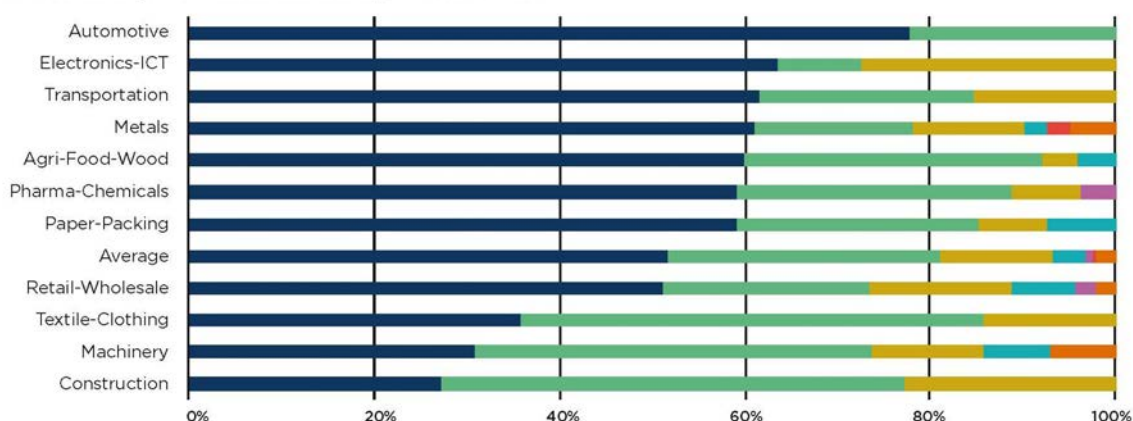
85%

DELLE IMPRESE INTER-
VISTATE hanno registrato
ritardi di pagamento negli
ultimi 12 mesi

Grafico 6

Hypothetical payment delays in sectors

■ 0-30 days ■ 31-60 days ■ 61-90 days ■ 91-120 days
■ 121-150 days ■ more than 150 days ■ unknown



Source: Coface Payment Survey

Grafico 7

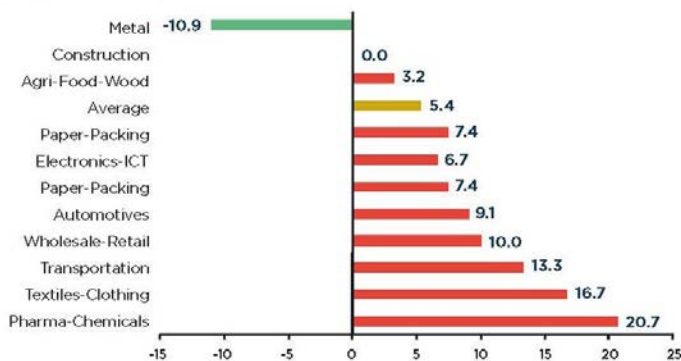
Average Days Sales Outstanding (credit terms + delays)

■ 2019 ■ 2017



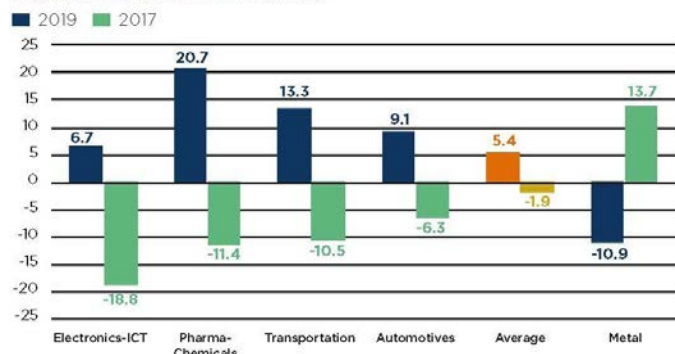
Source: Coface Payment Survey

Grafico 8
Expected changes in the size of outstanding receivable over the next 12 months
(figures in balance points)



Source: Coface Payment Survey

Grafico 9
Expected changes in the size of outstanding receivable over the next 12 months,
single sectors (figures in balance points)



Source: Coface Payment Survey

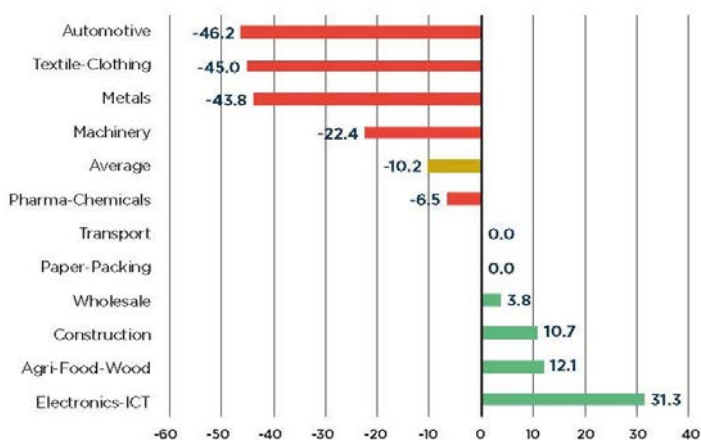
• Il livello dei crediti in essere dovrebbe rimanere stabile: il 63% delle imprese intervistate non prevede cambiamenti nei prossimi sei mesi. Tuttavia, del restante 37%, un numero maggiore di aziende prevede che i propri crediti crescano anziché diminuire. Questo è il motivo per cui il saldo nel cambiamento atteso sui crediti è ora positivo a 5,4 punti (**grafico 8**). Secondo i risultati della nostra indagine, solo il settore metalmeccanico prevede ancora un calo dei crediti. Questo è un grande mutamento rispetto ai risultati della nostra indagine del 2017, in cui la dimensione dei crediti futuri è stata negativa. Le maggiori variazioni nelle prospettive di credito tra il 2019 e il 2017 sono nei settori dell'elettronica, farmaceutica, chimica e trasporti (**grafico 9**).



Il ritardo di pagamento medio è diminuito dal 2017 al 2019 di quasi 6 giorni, mentre i termini di pagamento sono aumentati in media.

3 PREVISIONI ECONOMICHE: NUBI ALL'ORIZZONTE

Grafico 10
What is the business outlook for your company in 2019 compared to 2018
(figures in balance points)



Source: Coface Payment Survey

• Il pessimismo ha preso piede. Nel 2019, solo il 20% di tutte le imprese ha dichiarato che le prospettive di business per il 2019 sono migliori rispetto al 2018. Il 30% ha dichiarato che le prospettive di business sono in calo. A conti fatti, le prospettive sono quindi pessimistiche, con un meno di 10,2 punti percentuali. Il settore più disilluso è quello automobilistico (62% con prospettive economiche peggiori, il saldo era a 46,2 punti percentuali), seguito da abbigliamento tessile e metallo (entrambi 50% con prospettive economiche peggiori). L'unico settore ottimista rimasto è quello dell'elettronica-ICT con il 43% delle aziende che hanno risposto affermando che le loro prospettive di business sono migliori nel 2019 rispetto al 2018 (**grafico 10**).

• Questo è un cambiamento sostanziale nella tendenza delle prospettive di business. Quando nel 2017 è stata posta la stessa domanda, quasi tutte le aziende erano ottimiste riguardo alle prospettive di business per l'anno in corso. Nella media di tutti i settori, il saldo è stato molto positivo con oltre 21 punti e solo il settore dell'abbigliamento tessile era pessimista. Nel 2017 il settore automobilistico è stato il più ottimista (**grafico 11**).

• Una delle ragioni per le prospettive molto ottimistiche nel 2017 rispetto al 2019 potrebbe essere che nel 2017 la Brexit era ancora lontana e la maggior parte delle persone si aspettava un'uscita ordinata e ben pianificata del Regno Unito dall'UE attraverso un accordo sulla Brexit. Questo è il motivo per cui nel 2017 solo il 3% di tutte le imprese intervistate si aspettava un aumento dei crediti in essere a causa della Brexit. Nel 2019, il 15% delle aziende ha dichiarato che la Brexit è il rischio principale per le proprie attività di esportazione in futuro. Tuttavia, nel 2017, un altro fattore di insicurezza è apparso sulla scena. Il 2017 è stato il primo anno del mandato di Donald Trump come Presidente degli Stati Uniti. Quell'anno iniziò la sua politica commerciale protezionistica con alcuni piccoli dazi. I dazi più elevati, in particolare quelli contro la Cina, sono entrati in vigore nel 2018 e nel 2019. Pertanto, quasi il 20% dei rispondenti ha definito il conflitto commerciale USA-Cina come il rischio principale per le proprie attività di esportazione, con un altro 7% che teme maggiormente possibili dazi statunitensi contro le auto UE (**grafico 12**).

• Quali conseguenze ha tutto ciò per i mercati con le maggiori opportunità attese? Come nelle altre precedenti indagini, la Germania rimane il paese con le maggiori opportunità (forse perché un'impresa non esporta in generale o perché i rischi nel proprio

paese sono più facili da monitorare). Tuttavia, la fiducia in Germania è in calo. Mentre nel 2017 l'86% dei destinatari favoriva la Germania, nel 2019 è solo l'81% (tabella 13). I principali vincitori sono altri paesi dell'UE (anche se probabilmente non il Regno Unito). Il 57% delle imprese intervistate vede le maggiori opportunità per la propria attività laggiù. La Cina e gli Stati Uniti hanno ottenuto un po' di fiducia. Sembra che la mera dimensione delle economie e i tassi di crescita ancora solidi siano per le aziende tedesche abbastanza attraenti da trascurare in qualche modo la crescente minaccia protezionistica.



61%

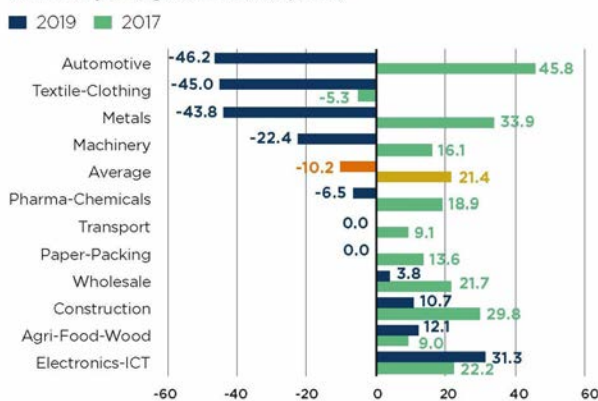
DI TUTTE
LE IMPRESE
AUTOMOBILISTICHE

50%

DELLE IMPRESE DEL
SETTORE DEI METALLI
E DEL TESSILE-
ABBIGLIAMENTO

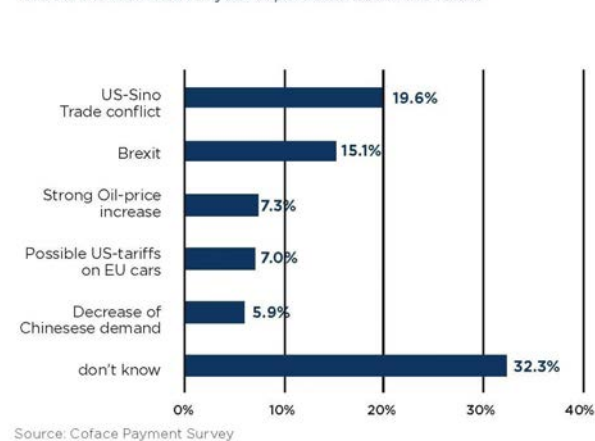
si prevedono condizioni economiche peggiori nel 2019 rispetto al 2018

Grafico 11
How has the business outlook for the current year changed compared to the last year (figures in balance points)



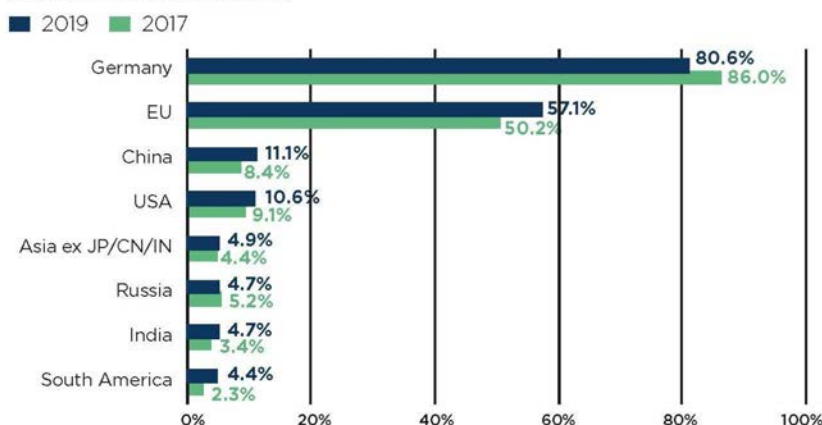
Source: Coface Payment Survey

Grafico 12
What is the main risk for your export business in the future



Source: Coface Payment Survey

Grafico 13
What are the markets with the biggest opportunities for you in the coming year? (max. three answers possible)



Source: Coface Payment Survey



Il 15% di tutte le aziende vede la Brexit come la principale minaccia per le proprie attività di esportazione. Nel 2017, solo il 3% delle società si aspettava maggiori crediti in essere a causa della Brexit.

ALLEGATO



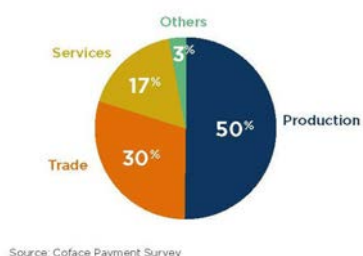
UN TOTALE DI

442

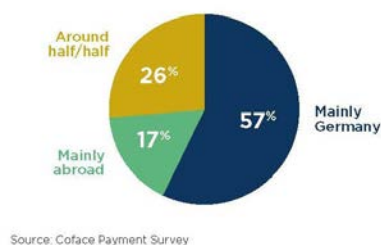
IMPRESE CHE HANNO PRESO
PARTE AL SONDAGGIO

Chi sono le imprese intervistate?

ATTIVITÀ PRINCIPALE



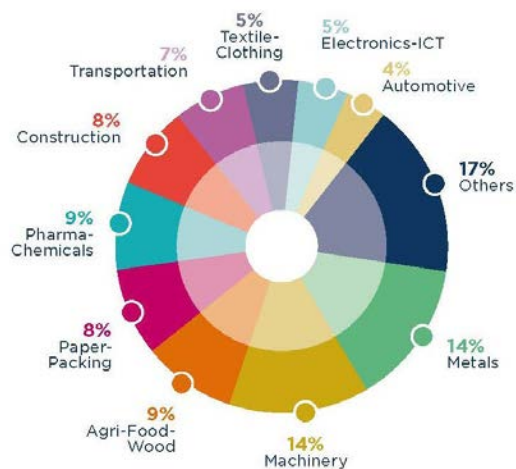
PERCENTUALE DI MERCATO



DIMENSIONE PER FATTURATO (MLN euro)



SETTORE DELLE IMPRESE INTERVISTATE



9 Per motivi normativi, il numero e la composizione delle imprese che hanno risposto al sondaggio sui pagamenti è cambiato. Il numero è diminuito nel 2019 e la maggior parte era di medie dimensioni per le grandi aziende con un fatturato di oltre 100 milioni di euro. Nel 2017, la maggior parte delle imprese intervistate era di piccole e medie dimensioni.

GLOSSARIO



TERMINE DI PAGAMENTO

L'intervallo di tempo tra quando il cliente acquista un prodotto o un servizio e la data di quando viene stabilito il pagamento.

RITARDO DI PAGAMENTO

Il periodo tra la data di scadenza del pagamento e quando avviene il pagamento.

DISCLAIMER

This document reflects the opinion of Coface's Economic Research Department, as of the date of its preparation and based on the information available; it may be modified at any time. The information, analyses and opinions contained herein have been prepared on the basis of multiple sources considered reliable and serious; however, Coface does not guarantee the accuracy, completeness or reality of the data contained in this document. The information, analyses and opinions are provided for information purposes only and are intended to supplement the information otherwise available to the reader. Coface publishes this document in good faith and on the basis of an obligation of means (understood to be reasonable commercial means) as to the accuracy, completeness and reality of the data. Coface shall not be liable for any damage (direct or indirect) or loss of any kind suffered by the reader as a result of the reader's use of the information, analyses and opinions. The reader is therefore solely responsible for the decisions and consequences of the decisions he or she makes on the basis of this document. This document and the analyses and opinions expressed herein are the exclusive property of Coface; the reader is authorised to consult or reproduce them for internal use only, provided that they are clearly marked with the name "Coface", that this paragraph is reproduced and that the data is not altered or modified. Any use, extraction, reproduction for public or commercial use is prohibited without Coface's prior consent. The reader is invited to refer to the legal notices on Coface's website: <https://www.coface.com/Home/General-informations/Legal-Notice>.

COFACE SA

1, place Costes et Bellonte
92270 Bois-Colombes
France

www.coface.com